UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI, CLUJ-NAPOCA

FACULTATEA DE ȘTIINȚE POLITICE, ADMINISTRATIVE ȘI ALE COMUNICĂRII

SPECIALIZAREA: ADMINISTRAȚIE PUBLICĂ

ECONOMIE POLITICĂ

CLUJ-NAPOCA

Date de identificare a cursului

Date de contact ale titularului de curs:
Titular: Lect univ.dr. Bogdan Moldovan
E-mail: moldovan@fspac.ro

Date de identificare curs și contact tutori:
Economie politică
ULR2205, credite 6
Anul I, Sem II
Tipul cursului – obligatoriu

Recomandări:
Pentru nelămuriri legate de cerințele cursului sau de conținutul acestuia sunteți rugat să contactați într-o primă fază tutorele și abia apoi titularul cursului. La emailuri se va răspunde în maxim 48 de ore la la primire. Pentru întâlniri față în față cu titularul cursului sau cu tutorele este preferabil să stabiliți întâlnirea în prealabil, pentru a fi siguri că nu există situații excepționale, care să justifice anularea programului de consultații săptămânal.

Condiționări și cunoștințe prealabile:
Înscrierea la cursul de Economie politica nu este condiționată de parcurgerea în prealabil a unui alt curs din planul de învățământ al specializării Administrație Publică.

Descrierea cursului
Cursul de Economie politica își propune familiarizarea studenților cu elementele de bază ale micro și macroeconomiei. Cursul începe printr-o incursiune în teoria economică de bază, după care se concentrează pe problematicile trebuințelor și resurselor, ale costurilor firmelor, ale cererii și ofertei si a alegerii și comportamentului consumatorilor Următoarele module tratează tematici ample, referitoare la prețuri, bani, sistem bancar, sistem bursier și piața valutară, iar ultima parte concentrandu-se pe abordări macroeconomice legate de inflație, șomaj și intervenția statului în economie.

Formatul și tipul activităților implicate de curs
Cursul se va desfășura sub forma a două prelegeri care se vor ține în datele stabilite pentru activități didactice de predare. Deși prezența nu este obligatorie, studenții sunt sfătuiți să participe deoarece astfel au posibilitatea de a cere informații suplimentare și de a interacționa în mod direct atât cu titularul de disciplină cât și cu tutorele. Studenții au libertate totală în privința modului în care își gestionează parcurgerea și însușirea conceptelor de bază cuprinse în suportul de curs. La finalul fiecărei unități există câteva întrebări de autoevaluare care le vor permite studenților să aprecieze care este nivelul lor de pregătire raportat la cerințele cursului.

Materiale și instrumente necesare pentru curs
Pentru o activitate optimă în cadrul acestui curs aveți nevoie de:
- suportul de curs în format listat sau electronic
- acces la un calculator dotat cu internet și Microsoft Office (Powerpoint)
- adresă de email comunicată secretariatului IDD pentru a putea comunica cu titularul de disciplină și tutorele

Politica de evaluare și notare
Nota finală se compune din:
1. **Două lucrări a căror tematică și cerințe se vor regăsi pe platforma de e-learning moodle, unde se vor și încărca și nota – 2x25%=50%**
2. **Examen scris cu o pondere de 50% din nota finală**

Elemente de deontologie academică

La examenul final copiatul din suportul de curs, de la colegi, sau prin orice altă modalitate se pedepsește cu eliminarea din examen și convocarea comisiei de etică a facultății, care va decide sancțiunea potrivită.
Plagiatul se pedesește cu exmatricularea. Prin plagiat se va înțelege preluarea din alte surse, inclusiv de pe internet, fără a cita, a unor porțiuni sau a unor lucrări în întregime, scrise de alte persoane. Dacă nu sunteți sigur/a ce anume constituie plagiat, sau nu știți cum se realizează citările în mod corect vă rugăm să contactați tutorele disciplinei.

Studenți cu dizabilități

Pentru studenții cu dizabilități motorii vom face aranjamentele necesare în vederea desfășurătii întâlnirilor de predare, a consultațiilor și a examenului final într-o sală care să le fie ușor accesibilă. Pentru orice alte solicitări contactați prin telefon sau email titularul disciplinei sau tutorele.
Studenții cu alte tipuri de dizabilități sunt rugați să ne contacteze pentru a putea discuta și identifica modul în care cursul și activitățile de învățare-predare pot fi structurate astfel încât să răspundă nevoilor lor.

Cuprins

Modulul 1 Teorie economică de bază. Microeconomie. 5
Noțiuni de bază legate de economie 7
Unitatea de învățare 1. INTRODUCERE ÎN STUDIUL ECONOMIEI 10
Unitatea de învățare 2. TREBUINȚE ȘI RESURSE 15
Unitatea de învățare 3. COSTUL PRODUCTIEI 21
Unitatea de învățare 4. CEREREA ȘI OFERTA 29
Unitatea de învățare 5. ALEGEREA ȘI TEORIA UTILITĂȚII MARGINALE 38
Unitatea de învățare 6. PREȚUL. FORMAREA PREȚULUI PE PIAȚĂ 46

Modulul 2 Macroeconomie 54
Unitatea de învățare 7. BANII 56
Unitatea de învățare 8. SISTEMUL BANCAR 63
Unitatea de învățare 9. PIAȚA TITLURILOR FINANCIARE 68
Unitatea de învățare 10. INFLAȚIA 76
Unitatea de învățare 11. ȘOMAJUL 81
Unitatea de învățare 12. INTERVENȚIA STATULUI ÎN ECONOMIE 85
Bibliografie: 91

Modulul 1 Teorie economică de bază. Microeconomie.

Unități de învățare: Nevoi și resurse. Costul producției. Cerere și Ofertă. Alegerea și teoria utilității marginale. Preț și formarea prețului pe piețe.

Obiective: Acest modul își propune familiarizarea studenților cu conceptele fundamentale în ale economiei politice. Vor fi analizate și expuse concepte, modele și teorii economice de bază, pornind de la o definire a termenilor și o clarificare a cadrului conceptual și continuând cu abordări teoretice ale principalelor concepte ce țin de teoria microeconomiei.

Concepte cheie: economie, microeconomie, macroeconomie, nevoi, resurse, costuri, cerere, oferta, utilitate, alegea consumatorului rațional, prețuri

Ghid de studiu

Primul modul al acestei discipline trebuie abordat cu maximă atenție deoarece oferă elementele teoretice fundamentale pentru înțelegerea conceptelor economice de bază, informațiile prezentate reprezentând noțiunile pe baza cărora se fundamentează înțelegerea fenomenelor economice și a conceptelor teoretice abordate în partea următoare. La finalul fiecărui capitol al acestui prim modul au fost propuse câteva întrebări și aplicații de verificare privind înțelegerea și capacitatea de analiză și sinteză a conceptelor prezentate.

Bibliografie obligatorie:

1. Samuelson Paul, Nordhaus W.D.,Economie politică, Ed. Teora 2001

Bibliografie opțională

1. Baumol, W.J. și Blinder, A.S., Economics. Principles and Policy, ediția a 11-a, South-Western: Cengage Learning, 2009

2. Dobrotă, Nița, Economie politică, Ed. Economică 1998
3. Hayne P., „Modul economic de gândire - mersul economiei de piață”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991
4. Ignat Ion, Pohoata Ion, Clipa Nicolae,Lutac Gheorghe - „ Economie politica” Editura Economica 1997
5. Luţaş Mihaela - Bazele microeconomiei, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 1998
6. Mankiw, N.G., Principles of Macroeconomics, ediția a 5-a, South-Western: Cengage Learning, 2008
7. Stiglitz, J.E., Economics of the Public Sector, New York: W.W. Norton & Company, 2000

Noțiuni de bază legate de economie[1]

Economia poate fi înțeleasă ca știința alocării bunurilor materiale în vederea satisfacerii nevoilor personale; economia este știința alocării unor resurse limitate pe fondul existenței unei cereri nelimitate; știința administrării resurselor insuficiente pe fondul existenței unor cereri concurente.
Microeconomie provine din grecescul mikros=mic și se referă la acea parte a economiei care se ocupă cu modul de alocare a resurselor, de organizare a producției, de distribuție a bunurilor și serviciilor, a consumului bunurilor pe care agenții economici individuali le realizează. Se referă la toate relațiile și fluxurile economice care apar între agenții economici pe de-o parte, între agenții economici și indivizi, și între indivizi și indivizi precum și a instituțiilor care participă la aceste fluxuri.
Macroeconomia se referă la relațiile și fluxurile financiare agregate ale tuturor agenților economici și indivizilor tratate per ansamblul economiei.
Economie de comandă = statele cu economie de comandă sunt cele în care funcțiile economiei sunt stabilite de directivele statului.
Economie de piață = economiile în care funcțiile sale sunt determinate de raportul dintre cererea și oferta aflate pe piață.
Economie de scară = creșteri semnificative ale mărimii tuturor factorilor de producție ce determină creșteri ale productivității sau reduceri ale costului mediu de producție.
Economie deschisă = economie care este deschisă circulației internaționale a bunurilor și a capitalului (importuri și exporturi).
Economie închisă = economie care nu înregistrează importuri și exporturi.
Economie mixtă = cea mai întâlnită formă de organizare a activităților economice în țările necomuniste, având ca principală caracteristică o minimă intervenție a statului în economie(impozite, reglementări etc.) cu scopul de a evita riscul instabilității economice și esecurile de piață.
Economie subterană = totalitatea activităților economice legale (dar neevidențiate în documentele oficiale ale firmelor) și ilegale (jocuri de noroc, droguri etc), care au loc într-o economie.
Economii = partea din venit care nu este destinată consumului; diferența dintre venitul disponibil și consum.
Acțiune = hârtie de valoare care este emisă de o companie în vederea constituirii, majorării sau restructurării capitalului propriu și atastă dreptul de proprietate a deținătorului asupra unei părți din capitalul acelei companii.
Amortizare = se înțelege o sumă de bani, inclusă în costul producției, și implicit în prețul de vânzare al produsului sau serviciului obținut în cadrul activității unei firme în scopul recuperării cheltuielilor efectuate cu achiziționarea mijloacelor fixe utilizate.
Bancă centrală = instituție guvernamentală care are ca principale responsabilități controlul masei monetare al țării, condițiile de credit, supravegherea sistemului financiar în special al băncilor comerciale.
Bani = masa monetară = cuprinde numerarul aflat în circulație și banii scripurali.
Bani de cont = cifre, sume care denotă faptul că un agent economic deține la o anumită bancă o sumă de bani care poate fi folosită și pentru tranzacții comerciale.
Camătă = dobânda care depășește maximul legal acceptat pentru dobânzile percepute asupra sumelor împrumutate.
Capital = în teoria economică reprezintă unul dintre cei trei factori de producție: munca, natura și capitalul. Capitalul reprezintă bunuri de folosință îndelungată care sunt la rândul lor folosite în

[1] A se vedea Legea nr. 286/2006 privind Legea pentru modificarea si completarea Legii administraţiei publice locale nr. 215/2001, Legea finanţelor publice nr.500/2002, Legea finanţelor publice nr.273/2006, Legea cadru privind descentralizarea 195/2006(cu modificările şi completările ulterioare), prelucrare op.cit.Samuelson, N.(2001), *„Economie",* Editura Teora; Luţaş Mihaela **-** Bazele microeconomiei, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 1998

producție. În sens contabil , acesta semnifică suma totală de bani subscrisă de proprietarii unei firme.
Capital uman = totalitatea aptitudinilor și cunoștințelor tehnice încorporate în forța de muncă a unei națiuni, rezultate din investițiile efectuate în educație și din pregătirea la locul de muncă.
Capitalism = tip de economie în care predomină proprietatea privată asupra mijloacelor de producție (pământul și capitalul), și în care piețele private reprezintă principalele mijloace de alocare a resureselor și de generare a veniturilor.
Cartel = organizație de firme independente care realizează produse similare și care cooperează în vederea creșterii nivelului prețurilor și a restrângerii producției.
Cererea = cantitatea dintr-o anumită marfă, bun economic sau serviciu ce se poate cumpăra într-o perioadă de timp dată, la prețul pieței
Cerere agregată = totalul valorii planificate sau dorite a cheltuielilor în economie într-o perioadă de timp.
Cerere de monedă = termen folosit pentru a explica de ce persoanele fizice și organizațiile dețin monedă : oamenii au nevoie de bani pentru a-și procura bunuri, dorința de a deține un activ foarte lichid cu risc zero.
Cererea derivată=cererea pentru un factor de producție care derivă din cererea pentru bunul final la a cărui producere contribuie factorul respectiv.
Cerere elastică = situație în care variația procentuală a cererii este mai mare decât variația procentuală a prețului, adică venitul total (prețul înmulțit cu cantitatea cerută) crește o dată cu scăderea prețului, deoarece crește foarte mult cantitatea cerută; valoarea absolută a elasticității cererii în funcție de preț este mai mare ca 1.
Cerere inelastică = în această situație, dacă prețul scade se diminuează și venitul total, iar dacă prețul crește și venitul total se majorează; cererea este perfect inelastică în cazul în care cantitatea cerută nu se modifică o dată cu schimbarea prețului; valoarea absolută a elsticității cererii în funcție de preț este mai mică decât 1.
Bani de cont = depozit constituit la o bancă sau la un alt intermediar financiar, asupra căruia se pot trage cecuri și care devin astfel monedă tranzacțională.
Cost de oportunitate = valoarea celei de-a doua destinații optime a unui bun economic; costul șansei ratate.
Costul fix = costul pe care trebuie sa-l suporte o firmă într-o anumită perioadă indiferent de volumul producției în acea perioadă.
Cost marginal = costul suplimentar necesar producerii unei unități suplimentare de producție.
Costul producției = reprezintă totalitatea cheltuielilor corespunzătoare consumului de factori de producție efectuate în scopul obținerii de bunuri și servicii.
Cost variabil = costul care variază în funcție de variația volumului producției (de ex. cu materiile prime, cu combustibilii etc.); poate fi calculat și ca diferență între costul total și costul fix.
Curs valutar = cantitatea de monedă națională folosită pentru a achiziționa o unitate dintr-o altă monedă națională.
Deflație = situație în care nivelul general al prețurilor dintr-o țară scade.
Depozit pe termen = fonduri bănești păstrate într-o bancă pentru care există un termen minim de retragere.
Depreciere = situație în care valoarea unei monede naționale scade în raport cu cea a monedelor altor state.
Dividendul = partea din profitul unei firme ce revine deținătorului de acțiuni după plata impozitelor datorate statului și după constituirea rezervelor legale , în raport cu capitalul social subscris.
Dobândă = venitul cuvenit împrumutătorului pentru suma de bani împrumutată, pe care cel împrumutat este obligat să o plătească ca urmare a folosirii împrumutului.
Dobândă compusă = dobânda calculată la valoarea depunerii la care se adaugă dobânda totală adusă de aceasta în trecut.
Eficiență = modalitate de utilizare a resurselor astfel încât cu intrările și tehnologia dată produce nivelul de satisfacție maxim posibil.
Exporturi = totalitatea bunurilor și serviciilor produse într-o țară și vândute unei alte țări.
Factori de producție = resurse necesare producerii bunurilor și serviciilor și care se găsesc în cantități limitate(epuizabile) : munca, natura și capitalul.

Firmă = unitate de producție aflată în proprietate privată, care angajează forță de muncă și își procură factori de producție în scopul producerii și comercializării mărfurilor.
Importuri = totalitatea bunurilor și serviciilor cumpărate de o țară din exterior.
Inflație = o creștere cumulativă și autoîntreținută a nivelului prețurilor pe fondul și concomitent cu scăderea puterii de cumpărare a banilor.
Marxism = teorie elaborată de Karl Marx care are ca principală idee exploatarea clasei muncitoare de către cei bogați lucru ce va duce la prăbușirea capitalismului.
Mână invizibilă = teorie creată de Adam Smith conform căreia există pe piață un sistem(o mână invizibilă) care reglează piața chiar dacă fiecare participant de pe piață acționează astfel încât să își atingă propriul interes.
Obligațiune = certificat purtător de dobândă emisă de stat sau de o persoană juridică prin care se promite restituirea la o anumită dată a unei sume de bani împrumutate și cu o anumită dobândă.
Oferta =cantitatea dintr-un bun economic, serviciu sau factor de producție pe care un producător o produce și dorește să o vândă pe piață.
Ofertă de muncă = numărul lucrătorilor de care dispune o economie la un moment dat.
Oligolpol = economie în care pentru un anumit produs există un număr mic de furnizori.
Pământ = unul dintre cei trei factori de producție; în sens economic pământul cuprinde terenul folosit în scopuri agricole sau industriale, precum și resursele naturale de la suprafață sau din subsol.
Piață = locul în care are loc contactul dintre vânzători și cumpărători unde se stabilesc cantitățile care pot fi vândute la anumite prețuri.
Piață bursieră = piață pe care se tranzacționează titluri de valoare.
Piață monetară = structură de piață pe care se tranzacționează creditele pe termen scurt cum ar fi bonurile de tezaur și efectele de comerț.
Piața valutară = piața pe care are loc interacțiunea dintre cererea și oferta de valute având drept operatori băncile comerciale, banca centrală și casele de schimb.
Produs Intern Brut (nominal) = valoare totală a bunurilor și serviciilor finale produse într-o țară în timpul unui an calculată la prețurile curente.
Preț = suma de bani pe care cumpărătorul este dispus să o dea pentru a achiziționa o anumită cantitate dintr-un anumit produs.
Producție totală = cantitatea totală de producție dintr-o anumită marfă exprimată în unități fizice.
Productivitate = termen care reflectă raportul dintre intrările și ieșirile într-un proces de producție.
Profit = situație în care diferența dintre venituri și cheltuieli este pozitivă.
Resursele economice = totalitatea elementelor, premiselor, directe sau indirecte - ale acțiunii sociale practice care sunt utilizabile, pot fi extrase și sunt efectiv utilizate la producerea și obținerea de bunuri.
Șomeri = persoane care nu lucrează dar care caută un loc de muncă sau care așteaptă să se întoarcă la lucru.
Utilitate = satisfacția totală obținută prin consumul bunurilor și serviciilor.
Utilitate marginală = satisfacția suplimentară obținută prin consumul unei noi unități dintr-o anumită marfă în timp ce cantitățile consumate din celelalte bunuri rămâne neschimbate.
Valută = monedă (sau alte instrumente) a unui stat și care permite acestuia să efectueze plăți către alte state.
Venit = valoarea încasărilor realizate de o persoană sau de un stat într-o anumită perioadă de timp, de obicei un an.

Unitatea de învățare 1. INTRODUCERE ÎN STUDIUL ECONOMIEI

Cuvinte cheie: economie, economie politică, economie de schimb, microeconomie, macroeconomie

Etimologie

Cuvântul "economie" este de origine greacă (oikos = casă, gospodărie și nomos = lege) și a fost utilizat inițial în sensul de administrare a patrimoniului gospodăriilor individuale.

De-a lungul timpului, denumirii de economie i-au fost alăturate o serie de cuvinte care semnificau sfera de cuprindere a acesteia. Astfel, prin alăturarea cuvântului "politică" (de la cuvântul grecesc politeia) aceasta a devenit știința administrării cetății sau a societății. Ulterior, substantivului "economie" i s-a alăturat adjectivul "socială", economia socială având un câmp mai larg de cuprindere decât cea politică.

Cu toate că idei despre economie se pot găsi în filosofia antică și cea medievală știința economică este un domeniu de cercetare modern. Cu excepția unor lucrări cu caracter religios, juridic sau filosofic care conțineau descrieiri ale actelor și faptelor economice ale vremii, știința economică debutează în secolul al XVIII-lea cu scrierile fiziocraților francezi, ale lui Cantillon și Hume și în special ale lui Adam Smith care evidențiază pentru prima oară faptul că **economia constituie un sistem cu autoreglare și că** știința economică a luat naștere atunci când s-a înțeles că există un sistem economic care poate fi obiect de studiu.[2]

Primele referiri la elemente care compun obiectul de studiu al economiei au fost făcute din cele mai vechi timpuri în lucrări cu caracter religios.

Ideea conform căreia economia este știința creării și administrării bogăției s-a perpetuat în timp. Ea a fost preluată în secolul al XVIII[lea] de către Adam Smith care in lucrarea sa "Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei ", publicată în anul 1776, definește economia ca fiind maniera în care se formeaza, se distibuie și se consumă avuțiile**. Economia este deci știinta creării și administrării avuției.**

Adam Smith (1723-1790)

Ce a însemnat însă avuția de-a lungul timpului?

[2] **Daniel M. Hausman**, *Filosofia Stiinţei Economice*, Ed. Humanitas, Bucureşti, pag. 33

- pentru mercantilisti avuția se definește prin cantitatea de metale prețioase pe care o deține oțară, iar sfera de formare o reprezintă comerțul (circulația mărfurilor).

- pentru fiziocrați avuția se formează numai în sfera productiei agricole, în condițiile existenței unei ordini sociale naturale, iar schimbul nu poate fi creator de bogății.

- **pentru clasici** - (Adam Smith, David Ricardo, Jean Baptiste Say) - avuția se crează în cadrul procesului productiv, indiferent de forma acestuia, prin muncă. Ca atare, bogăția națională depinde de productivitatea muncii iar aceasta este determinată la rândul ei de diviziunea muncii. Pentru ca diviziunea muncii și respectiv productivitatea să genereze bogăție, desfășurarea activității economice trebuie să fie eliberată de orice constrângeri legate de dreptul de a face comerț înțară și peste hotare, de alegere a profesiunii, de a desfășura acel tip de activitate economică din care se poate obține maximum de profit.

- **pentru neoclasici,** economia inseamna **stiinta schimbului comercial** Ei consideră că un bun nu are valoare in sine, ci capătă valoare ca rezultat al schimbului. Mărimea valorii se stabilește pe piață, pe baza jocului liber dintre cerere și ofertă, iar recunoașterea dimensiunii ei se face prin intermediul prețului. Astfel, din știința avuției, economia a devenit știința schimburilor, apoi știința formării prețurilor. Este economic tot ceea ce poate fi exprimat prin preț. Problemele de formare a prețurilor prin studiul diferitelor tipuri de piață devin astfel preocuparea fundamentală a economiștilor.

- **în teoria economică modernă** economia este definită, la modul general, drept **știința alegerilor eficace.** In particular, pornind de la trăsătura comună menționată anterior, s-au dezvoltat o serie de definiții concurente ale acesteia [3]:

1. Economia este studiul alocării bunurilor materiale pentru satisfacerea nevoilor materiale.

2. Economia reprezintă studiul alocării resurselor insuficiente pentru satisfacerea unor cereri concurente.

3. Economia este știința socială care se ocupă de căile prin care oamenii și societățile caută să-și satisfacă nevoile materiale și dorințele.

4. Economia este știința care studiază comportamentul uman ca o relație între scopuri și resurse rare care au utilizări alternative [4]. Ea este deci o știință comportamentală, a modului în care oamenii fac opțiuni.

5. Economia este studiul asigurării nevoilor fizice ale omului.

6. Economia este studiul modului în care oamenii și instituțiile iau decizii cu privire la producție și consum și a modului în care se confruntă cu problema raritații.

7.Stiința economică este mai degrabă o metodă decât o doctrină, un aparat al minții, o tehnică de gândire care îl ajută pe posesorul ei să tragă concluzii corecte.

În abordarea noastră în ceea ce privește definirea termenului de "economie politică" propunem definiția dată de Paul Samuelson și William Nordhaus, conform căreia ***economia reprezintă studiul modului în care societatea utilizează resursele rare de care dispune pentru a asigura producerea şi distribuția de bunuri şi servicii între membrii ei*** (Samuelson și Nordhaus, 2001, p.22).

Întrebările la care trebuie să răspundă știința economică sunt, în accepțiunea autorilor menționați anterior (Samuelson și Nordhaus, 2001, p.24), următoarele:

- **ce** tip de bunuri să se producă, în ce cantități și în ce scop? – fie al consumului imediat (bunuri de consum) sau al investițiilor (bunuri de producție) ;

- **cum** să se producă - de către cine (public sau privat) , cu ce tip de tehnologii, și în cadrul cărei forme de proprietate?;

- **pentru cine** să se producă? - cum să se distribuie producția obținută și care să fie principiile care să guverneze modul de redistribuire a veniturilor între membrii societății.

Ignat și ceilalți (1998, p.37) văd economia politică drept „ axul, și punctul de sprijin în jurul căruia gravitează, se dezvoltă și se autonomizează un număr în creștere de discipline" ce-și propun să studieze o anumite „felii" ale realității, propunând totodată componentele unui sistem al științelor economice, sistem dinamic, caracterizat printr-o schimbare de ponderi între componente format din:

---

[3] **Alfred Marshall**, *Principles Of Economics*, London, 1890, citat în Orio Giarini, W. Stahel, Limitele Certitudinii, Bucureşti, 1996, pag. 304

[4] **Lionel Robbins**,*" Eseu asupra naturii şi semnificaţiei ştiinţei economice*", 1947, citat în G.A. Frois, Economia Politică, Ed. Humanitas, Bucureşti, 1994, pag. 10

1. Ştiinţe economice fundamentale: economia politică, istoria gândirii economice, statistica, ştiinţa conducerii;
2. Ştiinţe economice teoretico-aplicative: economia ramurilor de producţie (industriei, construcţiilor, agriculturii, comerţului etc.), marketing, finanţe, monedă, credit, contabilitate, relaţii valutar-financiare internaţionale;
3. Ştiinţe economice de graniţă: econometria, sociologia economică, ecologia, cibernetica economică.

Definiţia dată de Ignat şi ceilalţi vede economia politică drept „ştiinţa care prin studiul vieţii economice este chemată să ofere soluţia pentru optimizarea relaţiei resurse limitate-nevoi limitate, la nivel micro şi macroeconomic, într-un cadru socio-economic dat, guvernat de legi obiective."

Tipologia sistemelor economice

În funcţie de modul în care societatea a dat răspuns celor trei întrebări (ce, cum, pentru cine) se disting următoarele forme de organizare ale economiei

a. *economia autarhică / închisă* /- în care răspunsul la întrebările ce să se producă, cum să se producă şi pentru cine să se producă este în întregime rezultatul deciziei producătorului, deoarece el îşi dimensionează producţia în funcţie de nevoile pe care trebuie să şi le satisfacă şi de resursele de care dispune, urmărind drept singur scop satisfacerea cât mai deplină a trebuinţelor sale şi a gospodăriei (familiei) proprii, în calitate de unic consumator a ceea ce produce .

b. *economia de schimb* - în care, in funcţie de polul de decizie, răspunsul la cele trei întrebări este dat de către:

- ***stat*** - în cadrul economiei ***centralizate***, de comandă sau planificată;
- ***piaţă*** - in cadrul economiei ***libere de piaţă***;
- ***piaţă şi stat*** - în cadrul economiei ***mixte***;

Economia de piaţă se defineşte, în general, ca o economie a cărei funcţionare se realizează prin mecanismele pieţei libere, bazată pe proprietatea privată, fără existenţa unor acţiuni restrictive ale statului în domeniul producţiei, repartiţiei, schimbului şi consumului, preţurilor şi circulaţiei monetare (Iancu, 1992, p.30). În fapt, definiţia de mai sus este proprie unei anumite subcategorii a economiei de piaţă, numită economie liberă de piaţă, care, alături de economia mixtă formează economia de piaţă.

Economia liberă de piaţă reprezintă acel mod de organizare a economiei în cadrul căruia alocarea resurselor limitate de care dispune societatea, dar şi distribuţia veniturilor obţinute în timpul activităţii economice se face numai prin piaţă, fără ca alte forţe, din interior sau din afara sistemului economic să intervină. Se consideră că cererea şi oferta sunt determinantele alocării resurselor, iar preţul este instrumentul cu ajutorul căruia are loc acest proces.

Condiţia de existenţă a economiei libere de piaţă este existenţa proprietăţii private, alături de libertatea de acţiune şi libera iniţiativă a agenţilor economici, care îşi desfăşoară activitatea în condiţiile liberei concurenţe şi a aplicării politicii economice a "laissez-faire"-ului. Cum însă îndeplinirea cumulativă a acestor condiţii este practic imposibilă în condiţiile economiei contemporane, economia liberă de piaţă a rămas doar un concept teoretic fără o acoperire practică, iar majoritatea economiilor sunt organizate şi funcţionează ca şi economii mixte.

Economia mixtă - este forma dominantă de organizare economică în perioada contemporană. La baza ei se află combinaţiile, în diferite forme şi proporţii ale proprietăţii şi celei publice. Libera iniţiativă a agenţilor economici se manifestă în condiţiile existenţei unei varietăţi a formelor de intervenţie ale statului, menite a face faţă instabilităţii macroeconomice şi imperfecţiunilor pieţei determinate de funcţionarea liberă a acesteia (Samuelson şi Nordhaus, 1989, p.977).

Economia mixtă îmbină deci trăsăturile economiei de piaţă (cu cele ale economiei de comandă în diferite proporţii, înlocuind politica "laissez-faire-"ului proprie economiei libere de piaţă cu cea a intervenţiei limitate a puterii publice exercitată de către stat prin intermediul dispoziţiilor organizatorice şi a stimulentelor fiscale şi cea a puterii particulare exercitată " prin intermediul orientării invizibile de către mecanismul pieţei "(Samuelson şi Nordhaus, 1989, p.38).

Niţă Dobrotă (1997, p. 52) face o descriere mai detaliată a tipurilor de economii existente de-a lungul timpului:

- Economia naturală;
- Economia de troc (barter);

- Economia feudală – economie de profit, o producție pentru piață;
- Economia autarhică/închisă, a țărilor care se izolează de restul lumii
- Economia de schimb, „care reprezintă o formă modernă, în care oamenii își desfășoară activitatea în mod liber și autonom, în spiritul libertății, al democrației și al proprietății particulare, în concordanță cu favorabilitățile pieței și pe baza legilor adoptate democratic”.

Economia mixtă îmbină deci trăsăturile economiei de piață(cu cele ale economiei de comandă în diferite proporții, înlocuind politica "laissez- faire-"ului proprie economiei libere de piață cu cea a intervenției limitate a puterii publice exercitată de către stat prin intermediul dispozițiilor organizatorice și a stimulentelor fiscale și cea a puterii particulare exercitată " prin intermediul orientării invizibile de către mecanismul pieței "[5].

Stiința economică are două diviziuni majore: microeconomia denumire care provine de la cuvântul grecesc mikros = mic și respectiv macroeconomia denumire care provine de la cuvintele grecești makros = mare și oikos și nomos cu înțelesul deja explicat

Microeconomia, definită ca studiul unităților economice individuale și al interacțiunilor acestora, incluzând teoria consumatorului, a producătorului și piețele în care sunt implicați aceștia, este adesea pusă în opoziție cu macroeconomia, care se ocupă de studiul agregatelor economice la nivel de ramură sau economie națională.

Altfel spus, microeconomia constă din procesele, faptele, actele și compartimentele agenților economici individuali ce participă la fluxurile economice (firme, gospodării familiale, bănci, administrații, etc), privite ca acte, fapte autonome și specifice și sfera ei de studiu nu poate fi în nici un caz restrânsă la economia firmei.

La rândul ei, macroeconomia exprimă aceleași procese și fapte dar în corelație cu mărimile și variabilele agregate ale intrărilor și ieșirilor (volumul general al producției, nivelul general al ocupării resurselor, indicele general al prețurilor, etc.) degajate de comportamentele individuale ale participanților la economie.

În unele scrieri, macroeconomia se identifică cu economia națională, dar în opinia noastră există deosebiri de formă și de fond între cele două concepte.

În esență, câmpul de activitate al microeconomiei, respectiv macroeconomiei ar putea fi sintetizat astfel :

[5] **Paul Samuelson**, **W.D. Nordhaus**, Op. cit. pag. 38

MICROECONOMIA	MACROECONOMIA
Producție Producția pe sectoare de activitate și firme individuale	**Producție** Producția națională Producția industrială totală Produsul național brut Creștere sau declin economic
Prețuri Prețurile bunurilor și serviciilor individuale	**Prețuri** Nivelul agregat al prețurilor Prețurile de consum Prețurile de producție Rata inflației
Venit Repartiția veniturilor și averilor	**Venit** Venitul național Volumul total al salariilor Volumul total al profiturilor obținute de societățile comerciale
Ocuparea forței de muncă Ocuparea forței de muncă pe firme și sectoare de activitate individuale	**Ocuparea forței de muncă** Ocuparea forței de muncă și șomajul într-o economie Numărul total de locuri de muncă Somajul

Macroeconomia reprezintă acea componentă a științei economice care se ocupă cu studiul comportamentului economic la macroscară. Ea are drept obiect de cercetare ansamblul problemelor legate de venituri, cerere și ofertă, șomaj, inflație, prețuri și schimburi comerciale internaționale.

Macroeconomia s-a dezvoltat ca știință abia în secolul al XIX-lea, spre sfârșitul acestuia, cu toate că începuturile ei sunt considerate a data încă din secolul al XVII-lea - când fiziocrații, prin *Tabloul economic* al lui **François Quesnay**, au realizat o primă tentativă de a demonstra legătura între diferitele ramuri ale producției, circulației și serviciilor, prin studiul repartiției între clasele sociale a veniturilor aferente, obținute în diferitele sectoare de activitate.

Termenul de *macroeconomie* a fost utilizat pentru prima oară în anul 1933, într-o lucrare a lui **Ragnar Frisch**, laureat al Premiului Nobel pentru economie.

O contribuție importantă la dezvoltarea macroeconomiei - ca ramură a științei economice - a adus-o **John Maynard Keynes**, căruia i se recunoaște meritul de a fi pus bazele unei doctrine economice care se regăsește, implicit sau explicit, în cadrul tuturor politicilor economice contemporane.

Întrebări și aplicații recapitulative:

Care sunt cele trei întrebări la care știința economică trebuie să răspundă?
Care este diferența de substanță între tipurile de sisteme economice?
Care este diferența între micro și macroeconomie?

Studiul macroeconomiei include, pe lângă alte subiecte:

a. Cauzele inflației, șomajului și creșterii economie
b. Fundamentele microeconomice ale comportamentului consumatorilor
c. Cauzele pentru care unele economii au succes, iar altele nu
d. Politici care pot fi puse în practică, ce ar putea avea șanse de succes
e. Toate cele de mai sus

Unitatea de învățare 2. TREBUINȚE ȘI RESURSE

Cuvinte cheie: trebuințe economice, piramida lui Maslow, resurse, frontiera posibilităților de producție, factori de producție

Trebuințele economice

Trebuințele au apărut odată cu apariția purtătorului lor natural, omul. Ele au existat și s-au manifestat în mod diferit în diferitele momente ale evoluției societale, dar esența lor rămâne aceeași.

În sens general, trebuințele reprezintă cerințe obiective ale existenței și dezvoltării umane. Acoperirea lor generează relații de tip social-economic ce își găsesc reprezentarea în modul de organizare economică și societală.

Studiul trebuințelor a intrat în sfera de preocupare a filosofilor, sociologilor și psihologilor Ei au demonstrat că trebuințele individuale sunt de două tipuri:

- naturale, sau înnăscute (moștenite genetic) - în marea lor majoritate legate de capacitatea de supraviețuire a individului;
- dobândite (însușite) ca urmare a influenței exercitate de schimbările societal-economice asupra fiecărei generații;

Psihologul Abraham Maslow[6] a clasificat trebuințele umane în cinci categorii prezentate în ordinea importanței lor pentru individ. Maslow consideră că indivizii își satisfac trebuințele în funcție de nivelul de ierarhizare propriu, dar că orice individ rațional va trece la satisfacerea unui nivel superior al trebuințelor numai după ce în prealabil a reușit să-și satisfacă trebuințele situate pe nivelurile inferioare.

În conformitate cu ierarhizarea făcută de Maslow, primul nivel (cel de bază) cuprinde **trebuințele fiziologice** (de hrană, îmbrăcăminte, etc), nevoi primare care determină însăși capacitatea de existență, de supraviețuire a ființei umane.

Cel de-al doilea nivel cuprinde **trebuințele legate de securitate și siguranță:** de adăpost, siguranță (inexistența pericolelor), capacitatea de a prevedea anumite pericole, etc. Ele există concomitent cu cele fiziologice, dar sunt acoperite numai după ce nevoile primare au fost satisfăcute de fiecare la un nivel acceptat de fiecare ca fiind suficient. Nesatisfacerea acestui tip de nevoi conduce la apariția unui sentiment de nemulțumire, frustrare și descurajare care influențează individul, la fel ca și societatea în sensul scăderii performanțelor

Nivelul al treilea cuprinde **nevoile societale, de afiliere și de satisfacere a relațiilor interumane**. Nesatisfacerea acestui tip de nevoi conduce la apariția unui sentiment de nemulțumire, frustrare și descurajare care își pune amprenta asupra eficienței individuale și de ansamblu a societății.

Nivelul al patrulea cuprinde **trebuințele legate de stimă, de recunoaștere a eului** și se referă la nevoia fiecărui individ de a fi respectat de către ceilalți, de a i se recunoaște prestigiul și realizările de către membrii organizației în care trăiește sau de către societate.

Nivelul al cincilea cuprinde **trebuințele legate de autoactualizare**, de perfecționare a talentelor de creație și achiziții deosebite în cadrul profesiei.Aici sunt incluse și nevoia de libertate de acțiune și de expresie, cunoaștere și înțelegere.

---

[6]**Abraham Maslow,** " *A theory of human motivation* ", Psychological Review, 1943, vol. 50, pag. 370-396, citat în David A. Buchanan & Andrej Huczynzk, Organizational Behaviour, Prentice Hall International, U.K.1985,pag. 53

Psihologul american a reprezentat ierarhizarea trebuințelor sub forma unei piramide, care are la bază nevoile primare, proprii tuturor indivizilor, iar la vârf nevoia de autorecunoaștere, proprie unui număr restrâns de indivizi.

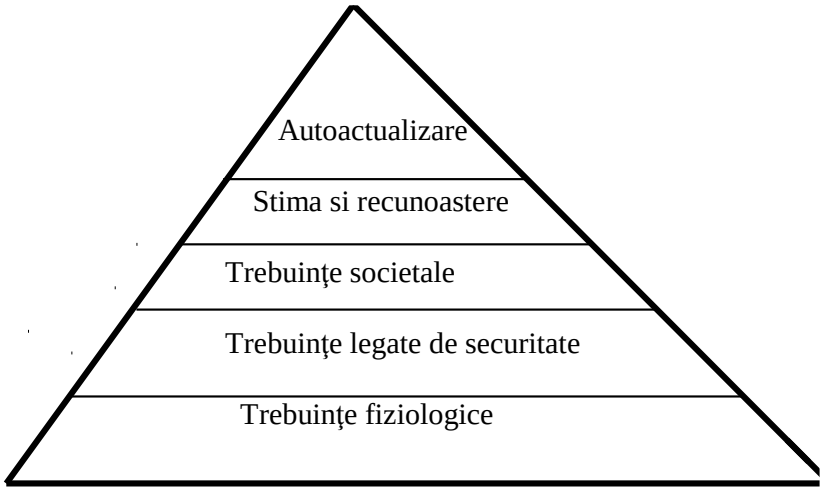


Fig. 2.1. Piramida lui Maslow

Trebuie remarcat faptul că, între două sau mai multe nevoi se pot stabili relații de asociere sau complementaritate, de contrapunere sau concurență - excludere și de indiferență.

Deși reprezintă forme de manifestare individuale, trebuințele, privite în totalitatea lor acționează în conformitate cu o serie de legități conceptualizate în următoarele trăsături:

1.O trebuință va fi acoperită numai după ce au fost acoperite, parțial sau total trebuințele situate pe nivelurile de ierarhizare inferioare.

2. O trebuință odată satisfăcută nu generează în mod automat apariția și implicit nevoia de acoperire a unei alte nevoi, situate pe același palier sau pe paliere superioare.

3. Există dorința înnăscută a individului de a încerca să parcurgă satisfacerea tuturor nivelelor de ierarhii ale trebuințelor.

4. Cu cât nevoile se situează pe un palier mai ridicat, cu atât satisfacerea lor este mai dificilă .

Resursele

Resursele economice constau din totalitatea elementelor, premiselor, directe sau indirecte - ale acțiunii sociale practice care sunt utilizabile, pot fi extrase și sunt efectiv utilizate la producerea și obținerea de bunuri.

În funcție de purtătorii lor materiali, resursele pot fi naturale sau umane. Resursele materiale includ atât resursele naturale primare cât și pe cele derivate (adică rezultate din acumularea și folosirea resurselor primare).

În categoria resurselor materiale se cuprind materiile prime și materialele derivate din acestea, echipamentele și tehnologiile de fabricație, infrastructurile economice, etc.

Resursele umane cuprind atât resurse primare - omul cu calitățile și capacitățile sale fizice și intelectuale - cât și cele derivate- stocul de învățătură, cunoștințe, potențialul inovațional, etc.

Indiferent că fac parte din categoria resurselor primare sau a celor derivate, resursele de care dispune omenirea sunt limitate.

Legea raritații resurselor constă în accea că volumul, structura și calitatea resurselor economice se modifică într-un ritm mai scăzut decât ritmul de creștere a trebuințelor umane. Ca atare, entitățile economice (agenți economici, ramuri, economii naționale) vor trebui să utilizeze resursele limitate de care dispun pentru a acoperi cât mai deplin trebuințele societății respective. Utilizarea unui anumit tip de resursă pentru obținerea unui bun sau serviciu înseamnă neutilizarea acelei resurse pentru obținerea celorlalte bunuri sau servicii la producerea cărora concură. Orice utilizare ineficientă a unor resurse în producerea unui anumit bun sau serviciu sustrage resursele respective de la posibile utilizări eficiente în scopul producerii altor bunuri și servicii.

O entitate economică utilizează eficient resursele de care dispune atunci când programul ei de producție se situează pe frontiera posibilităților de producție proprie.

Frontiera posibilităților de producție exprimă maximum de cantități care pot fi produse de către o unitate economică (în sensul de entitate care desfășoară o activitate economică la nivel micro sau macroeconomic) cu resursele date (limitate) de care dispune.

În graficul de mai jos, considerăm că societatea utilizează totalitatea resurselor de care dispune pentru a produce două produse X și Y. Orice utilizare a resurselor pentru producerea bunului X va însemna o renunțare la utilizarea lor pentru a produce bunul Y. Punctele A, B. C. D și E situate pe frontiera posibilităților de producție reflectă diferitele combinații în care se pot produce cele două bunuri, în condițiile unor resurse disponibile limitate. Punctul F, situat în afara frontierei, reflectă faptul că entitatea respectivă utilizează în producție mai multe resurse decât are la dispoziție. Ea poate face acest lucru apelând (în anumite situații și pe anumite paliere - cel al unui agent economic, ramură sau economie națională) la împrumuturi sau importuri de resurse. Punctul G, situat în interiorul arcului format de frontiera posibilităților de producție reflectă faptul că în cadrul combinației respective, resursele nu sunt utilizate la capacitate și ca atare nu se obține maximum de cantități din cele două produse.

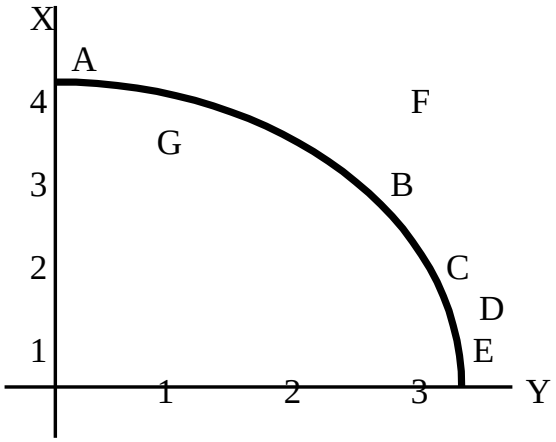


Fig. 2.2. Frontiera posibilităților de producție

Factorii de producție

Factorii de producție

Orice proces de producție care are drept scop final producerea de bunuri și servicii destinate satisfacerii trebuințelor.

Pentru aceasta, societatea în ansamblu dispune de o cantitate limitată de resurse de diferite tipuri pe care le utilizează, în conformitate cu principiile raționalității economice. Resursele rare (limitate) de care dispune societatea și pe care le utilizează, prin intermediul firmelor, în scopul producerii bunurilor și serviciilor destinate satisfacerii nevoilor poartă numele de factori de producție.

Prahoveanu (1997, p. 51) consideră că noțiunea de factor de producție cuprinde „totalitatea elementelor care participă la producerea de bunuri și servicii și reprezintă forma economică pe care o îmbracă resursele, adică premisele activității economice de producție”

Pentru economiștii clasici (Say, Ricardo) orice proces de producție se poate desfășura cu ajutorul a trei factori de producție: munca, natura (pământul) și capitalul. În literatura de specialitate contemporană se constată, pe lângă factorii de producție definiți de către clasici, apariția unor factori care își găsesc sau nu întotdeauna corespondent într-o formă materială. Apar astfel drept factori : informația, managementul, întreprinzătorul, progresul tehnic, antreprenorul, etc.

Munca

Prin muncă putem înțelege „o acțiune conștientă, specific umană, îndreptată în direcția satisfacerii trebuințelor, în cadrul căreia sunt folosite aptitudinile, experiența și cunoștințele omului” (Prahoveanu, 1997, p.54)

Funcționarea oricărui sistem de producție este de neconceput fără participarea omului, munca rămânând factorul de producție activ și determinant (Dobrotă, 197, p. 103) . Orice activitate economică este, în același timp, și înainte de toate o activitate socială. Omul este, în același timp subiect și obiect al activității economice, în calitate de purtător a trebuințelor care trebuie satisfăcute prin intermediul ei și de executant al procesului productiv în care are loc combinarea resurselor materiale și non materiale în scopul satisfacerii trebuințelor. Practic, nici unul din factorii de producție luați izolat, sau, altfel spus, toți ceilalți factori de producție, cu excepția muncii, priviți în unitatea lor, nu ar putea deveni productivi dacă nu ar fi puși în valoare și utilizați prin munca omului.

Cererea de muncă se determină în mod diferit la diferitele nivele ale pieței muncii și reprezintă, la modul cel mai general cantitatea de muncă cerută pentru desfășurarea activității economice la un moment dat.

In cazul unui agent economic, ea cuprinde totalitatea activităților, grupate după anumite criterii

La acest nivel, cerea de forță de muncă se determină în funcție de următorii factori:

- tipul de activitate desfășurată de firma respectivă;
- nivelul productivității medii și marginale a muncii;

Prin ***productivitatea muncii*** se înțelege capacitatea forței de muncă de a crea, într-o perioadă de timp dată, o anumită cantitate de bunuri sau servicii.

Productivitatea medie a muncii exprimă cantitatea de bunuri și servicii obținută de un lucrător într-o perioadă de timp determinată.

$$Wlm = \frac{Q}{L}$$

unde: Wlm = productivitatea medie a muncii

Q= cantitatea de producție obținută

L = cantitatea din factorul de producție forță de muncă utilizată(nr. de lucrători, număr de ore muncă, etc)

Productivitatea marginală reprezintă sporul de producție obținut de pe urma creșterii cu o unitate factorului muncă.

$$Wlmarg = \frac{\Delta Q}{\Delta L} = \frac{Q1 - Q0}{L1 - L0}$$

Natura

Natura cuprinde toate resursele brute utilizate la producerea bunurilor economice. Forma de existență a factorului natural al producției este una materială, de tipul substanței sau al energiei, iar principala formă sub care se regăsește factorul natură o constituie pământul. Toate resursele de care dispune omenirea sunt limitate, dar în mare parte substituibile, cu excepția pământului ale cărui dimensiuni sunt evident, imposibil de modificat și ale cărui caracteristici fizico-materiale sunt, cel puțin pentru moment, imposibil de substituit.

Resursele minerale constituie la rândul lor o componentă esențială a factorului natural de producție. Ele sunt grupate, în funcție de o serie de criterii, în resurse certe și resurse ipotetice, exploatabile și inexploatabile, regenerabile și neregenerabile respectiv parțial regenerabile.

În cazul în care se pune problema calculului productivității naturii, se ia drept punct de referință productivitatea pământului, deoarece aceasta este o mărime relativ ușor cuantifcabilă, exprimată prin raportul dintre producția obținută de pe o suprafață de teren dată.

Productivitatea pământului se poate calcula pentru oricare din unitățile omogene care compun suprafața respectivă, și atunci poartă numele de productivitate medie, sau pentru fiecare din unitățile nou utilizate în cadrul unei spurafețe, exprimând productivitatea marginală.

Productivitatea medie a pământului exprimă deci eficiența medie a factorului de producție pământ utilizat în activitatea economică și se determină ca raport între efectul util obținut și suprafața totală de teren utilizată pentru obținerea producției, după relația :

$W_{Pmed} = Q / P$; unde Q= producția obținută
P= suprafața de teren utilizată

Productivitatea marginală a pământului exprimă randamentul ultimei unități de teren atrasă în activitatea economică și se determină ca raport între variația absolută a rezultatelor exprimate în unități fizice sau monetare și variația obținută a suprafeței de teren.

$$W_{Pmarg} = \Delta Q / \Delta P$$

Capitalul

Capitalul reprezintă, în general, categoria bunurilor produse și utilizate în scopul producerii altor bunuri economice, definit ca „totalitatea bunurilor rezultate din procese de producție anterioare și care sunt folosite pentru producerea de bunuri și servicii, sporind considerabil proporțiile producției” (Prahoveanu, 1997, p. 55). Categoria astfel definită poartă numele de capital real sau tehnic. El cuprinde întreaga varietate de bunuri reproductibile aflate la dispoziția agenților economici producători și folosite pentru producerea de noi bunuri economice și servicii .

În prezent, termenul "capital" este utilizat în două sensuri: pentru a defini o sumă de bani aflată la dispoziția unei persoane fizice sau juridice și atunci cuvântului capital i se alătură "financiar" sau pentru a defini stocul de bunuri economice destinate utilizării imediate sau ulterioare în cadrul procesului productiv în scopul obținerii de noi bunuri sau servicii, situație în care avem de-a face cu capitalul real sau tehnic.

Dobrotă (1997, p. 109) ține să facă precizarea că factorul de producție capital are mai degrabă sensul de capital lucrativ, decât de capital productiv.

Capitalul real, corespondentul material al capitalului financiar de care dispune o firmă se poate clasifica, în funcție de aportul pe care și-l aduce la desfășurarea procesului de producție, în următoarele categorii:

a. *capital fix* - care reprezintă acea parte a capitalului real materializată în clădiri, echipamente și utilaje de folosință îndelungată, care participă la mai multe cicluri de producție și își transmit treptat valoarea asupra bunurilor sau serviciilor la a căror producere participă. În componența capitalului fix intră construcțiile (clădiri, hale, și alte instalații industriale), echipamentele de producție, calculatoarele, mijloacele de transport. etc. Asupra componentelor capitalului fix acționează, pe de o parte factorii fizici, de mediu, care duc în timp, la deprecierea caracteristicilor tehnico-funcționale ale bunurilor care formează acest tip de capital. Pe de altă parte, datorită progresului tehnic, utilajele și echipamentele respective devin neperformante prin apariția pe piață a altor utilaje cu caracteristici mai performante și deseori la prețuri mai scăzute. Intervin astfel uzura fizică, corespunzătoare deprecierii fizice a capitalului fix, și uzura morală, corespunzătoare “imbătrânirii, a ieșirii din modă “ a capitalului respectiv.

b.capitalul circulant reprezintă acea parte a capitalului real care se consumă în întregime în decursul unui singur ciclu de producție și care trebuie înlocuit cu fiecare nou ciclu. In componența capitalului circulant se includ: materii prime, materiale de bază, energie, combustibil, semifabricate, etc.

Criteriile care stau la baza împărțirii capitalului în fix și circulant sunt:

- Modul de participare a diferitelor elemente de capital pa producerea de bunuri;

- Felul în care ele se consumă în activitățile economice;
- Modalitățile de înlocuire a acestora în momentul în care sunt consumate sau uzate.(Dobrotă, 1997, p.109)

Indiferent de forma sub care se regăsește, capitalul reprezintă unul din elementele esențiale ale creșterii și dezvoltării economice numai atunci când este utilizat eficient. Pentru a evidenția eficiența folosirii lui se utilizează cei trei indicatori proprii tuturor factorilor de producție: productivitatea medie, productivitatea marginală și coeficientul marginal al capitalului.

a) ***Productivitatea medie a capitalului*** exprimă randamentul mediu al capitalului utilizat și se calculează ca raport între rezultatele obținute într-o anumită perioadă de timp și capitalul tehnic utilizat, după formula:

$W_{Km\ ed} = Q / K$ unde: Q= producția obținută
K= capitalul tehnic utilizat

b) ***Productivitatea marginală a capitalului*** exprimă eficiența ultimei unități de capital tehnic atras și utilizat într-o activitate economică. El se determină ca un raport între variația absolută a producției obținute și variația absolută a capitalului tehnic utilizat, după relația :

$$W_{K\ marg} = \Delta Q / \Delta K \ ;$$

unde : ΔP = variația absolută a volumului producției
ΔK = variația absolută a capitalului tehnic utilizat

c) ***Coeficientul marginal al capitalului*** exprimă necesarul de capital pentru obținerea unei unități de produs și se calculează prin raportarea creșterii capitalului la creșterea producției, într-un interval de timp dat.

$$k = \Delta K / \Delta Q$$

El este inversul productivității marginale a capitalului, arată efortul (materializat în unități de capital consumate suplimentar) cu care se obține o unitate dintr-un bun sau serviciu în condițiile în care ceilalți factori se mențin constanți.

Aplicații şi întrebări recapitulative:

Care sunt principalii factori de producție?

*Capitalul fix al unei intreprinderi este de 120 mil. unitati monetare. Daca ponderea capitalului circulant in totalul capitalului este de 25%, inseamna ca marimea capitalului circulant este?
Kt = Kf + Kv Kv = 40 mil

* O intreprindere cu 500 salariati produce 20.000 de bucati dintr-un bun. Angajand inca 100 de salariati se obtine o productie suplimentara de 10.000 de bucati pe luna. Care este indicele de crestere a productivitatii medii a muncii?
To: Lo = 500 salariati, Qo = 20.000 buc
T1: L1 = 600 salariati, Q1 = 30.000 buc
WMLo = Qo/Lo= 40
WML1 = Q1/L1= 50
Iw = WMLo / WML1 x 100 = 125%

Unitatea de învățare 3. COSTUL PRODUCTIEI

Cuvinte cheie: economie, economie politică, economie de schimb, microeconomie, macroeconomie

Costul producției reprezintă totalitatea cheltuielilor corespunzătoare consumului de factori de producție efectuate în scopul obținerii de bunuri și servicii.

Rezultat al capacității de combinare, substituire și adaptabilitate a factorilor de producție, costul reflectă efortul făcut de întreprinzător cu procurarea factorilor de producție, lansarea lor în procesul productiv, distribuția produsului finit sau a serviciului respectiv. În același timp, el este elementul concret pe care se fundamentează formarea prețului unui bun sau serviciu.

TIPOLOGIA COSTURILOR

Costuri explicite şi implicite

Analiza efectuată de către agenții economici pe baza informațiilor oferite de către costul total mediu sau marginal asupra eficienței activității lor este incompletă deoarece, în afara costurilor explicite care se regăsesc în calculele efectuate privind cheltuielile efectiv contractate, efectuate și plătite printr-o anumită sumă de bani, ei trebuie să ia în considerare și alte costuri, care nu își găsesc (pentru moment) o acoperire monetară și ca atare nu se regăsesc în registrele de evidență ale firmei.

Valoarea factorilor de producție deținuți și utilizați de către agenții economici pentru care nu au plătit nimic (munca proprie, capitalul sau terenul proprietate personală) fără a-i înregistra în costul explicit și fără a-i cuantifica într-o expresie monetară poartă numele de costuri implicite.

În categoria costurilor implicite se includ: nivelul maxim al salariului pe care l-ar fi putut obține agentul economic dacă ar fi lucrat într-un alt loc de muncă (nu angajat la propria firmă), venitul cel mai ridicat pe care ar fi putut să-l obțină ca urmare a investirii capitalului într-o activitate alternativă care i-ar fi adus un randament al capitalului mai ridicat, sau cea mai mare valoare a rentei pe care ar fi putut să o încaseze închiriind terenul pe care își desfășoară activitatea unui alt întreprinzător.

Ansamblul costurilor implicite și a celor explicite formează costul economic, cost care se deosebește fundamental de costul contabil (sau de înregistrare) format în exclusivitate din costuri explicite.

Costul de oportunitate

Teoria economică spune că *pe o piață care funcționează corect, prețul trebuie să fie egal cu costul de oportunitate*.

În primă fază trebuie să descoperim și să explicităm acest concept, deoarece acesta este un element extrem de important în procesul de luare a deciziilor de alocare a resurselor – atât a celor individuale, cât și al celor ale societății.

Lipsey și ceilalți (1990, p. 4) tratează problema costului de oportunitate în contextul introductive, mai larg, al alegerilor pe care societatea trebuie să le facă, explicând termenul în cheia rarității resurselor. Această latură decizională a costului de oportunitate o întâlnim în majoritatea lucrărilor de specialitate.

După cum spuneam, existența costului de oportunitate este determinată de raritatea resurselor. Din această cauză a utiliza o anumită resursă pentru producerea unui anumit bun sau serviciu înseamnă a nu-i oferi acesteia o utilizare alternativă pentru producerea altor bunuri sau servicii .

Un individ sau agent economic va avea întotdeauna la dispoziție un număr de posibilități de utilizare a resurselor de care dispune determinat de tipul de produs pe care dorește să-l producă, de volumul producției, de profitul pe care urmărește să-l câștige, etc. Ca atare se presupune că orice agent economic rațional va utiliza resursele de care dispune în acea combinație (regăsită într-un anumit bun sau serviciu sau în diferite combinații de bunuri și servicii) care poate să-i aducă cel mai mare câștig.

În calculele de eficiență, el va utiliza pe de-o parte informațiile oferite de costurile explicite (cele care se regăsesc în evidențele firmei și care cuantifică sub formă monetară toate consumurile de factori de producție) și va încerca să stabilească și costul posibilităților de producție la care a fost obligat să renunțe (datorită resurselor limitate pe care le are la dispoziție).El va judeca orice decizie privind tipul sau volumul producției prin ceea ce pierde neutilizând resursele într-un alt mod.

Spre deosebire de costurile explicite, care oferă informații pe baza cărora agenții economici pot lua decizii în fiecare moment al desfășurării activității economice, costul de oportunitate reflectă decizia întreprinzătorului în momentul începerii activității respective (în momentul în care el a renunțat la a utiliza resursele de care dispune în cadrul celorlalte posibilități de producție)

În literatura de specialitate costul de oportunitate (numit uneori și costul alegerii ratate sau costul șansei) este definit prin **valoarea unui bun sau a unui serviciu la care s-a renunțat în favoarea unui alt bun sau serviciu**.

Pentru a putea identifca facil ce estecostul de oportunitate am ales să utilizăm exemplul dat de Samuelson și Nordhaus (2001, p. 154) care ilustrează costul de oportunitate printr-un exemplu simplu interesant și pe care îl prezentăm succint mai jos.

Studiul într-o universitate însemnă pentru un student (și în special pentru părinții acestuia) un șir de cheltuieli anuale, precum:

- hrana,
- transport,
- întreținerea,
- eventualele taxe pentru repetarea examenelor,
- bani de buzunar,
- bani pentru cumpărarea de cărți
- bilete la spectacole etc.

Toate aceste cheltuieli se pot ridica la 12.000 USD anual, în exemplul autorilor. Dar ele nu reprezintă nici pe departe ceea ce îl costă pe student (sau pe părinții lui) ședereа într-o universitate. La toate cheltuielile de mai sus (pentru acoperirea cărora studentul a utilizat o sumă de bani din bugetul propriu sau al familiei) se adaugă suma pe care ar fi obținut-o dacă în loc să aleagă studiile universitare, tânărul nostru și-ar fi ales un loc de muncă plătit, în medie, în Statele Unite în 1990 cu aproximativ 16.000 USD.

Deci, costul anual total al studiilor (calculat pe baza costului explicit și a celui de oportunitate) se ridică la 12.000 + 16000 = 26.000 USD

Exemplul de mai sus privind modul de calcul al costului de oportunitate se poate aplica și în cadrul activității unei firme.

Orice agent economic va urmări ca prin activitatea pe care o depune să reușească să obțină un venit mai mare, sau, în cazul extrem, cel puțin egal cu cel al următoarei a doua șanse (a celei la care a trebuit să renunțe în favoarea modului în care a hotărât să-și utilizeze resursele).

Presupunând că un agent economic a înregistrat un venit de 45.000 lei și că pentru obținerea lui a efectuat cheltuieli materializate în cadrul costului explicit de 35.000 lei, înseamnă că din activitatea depusă a înregistrat un profit de 10.000 lei. Acest lucru este parțial adevărat, deoarece trebuie avut în vedere ce venit ar fi obținut dacă ar fi utilizat resursele de care dispune într-un alt mod decât a făcut-o, și cu ce costuri explicite ar fi obținut venitul respectiv. Dacă venitul aferent celei de-a doua șanse ar fi fost tot de 45.000 lei, iar costul explicit de numai 20.000 lei, el ar trebui să obțină prin utilizarea efectivă a resurselor un venit care să-i acopere costurile explicite aferente, și diferența între venitul pe care ar fi putut să-l obțină și ceea ce ar fi trebuit să cheltuiască în cazul utilizării alternative.

În exemplul nostru, venitul obținut de el ar fi trebuit să fie : 35.000 lei pentru acoperirea costurilor proprii activității depuse și 25.000 lei pentru acoperirea diferenței între venituri și costuri în cazul utilizării alternative a resurselor, deci un total de 60. 000 lei . Obținând un venit de numai 45.000 lei, el a înregistrat de fapt o pierdere de 15.000 lei (60.000-45.000).

Costul de oportunitate este și un element important în stabilirea prețului de echilibru pe o piață cu concurența perfectă. Pe o astfel de piață, cu un număr mare de ofertanți și de cumpărători, costul de oportunitate reprezintă valoarea alternativei valabile dată de prețul format prin jocul cererii și al ofertei tuturor ofertanților, respectiv cumpărătorilor.

Costul incremental

În categoria costurilor economice implicite se poate include și costul incremental, definit prin creșterea costului total ca urmare a aplicării unor strategii manageriale noi, introducerea unor noi linii de fabricație, desfășurarea unei campanii publicitare pentru produsele care constituie obiectul de activitate al firmei, etc, fără ca această creștere de cost să aibă ca efect creșterea producției obținute.

În atenția oricărui agent economic se află căile de reducere a costului producției,în condițiile menținerii constante a calității și cantității obținute, cunoscută fiind legătura de inversă proporționalitate între nivelul costului unui bun, serviciu, sau al întregului volum al producției și nivelul profitului unitar sau total.

Între căile de scădere a costurilor (unitare și totale) amintim:

- creșterea productivității muncii în condițiile menținerii constante a nivelului salariului nominal;
- obținerea factorilor de producție la prețuri scăzute;
- eliminarea pierderilor generate de aplicarea defectuoasă a unor tehnici de producție sau de desfacere a bunurilor;
- utilizarea unor utilaje performante, în conformitate cu cerințele tehnicii moderne, care permit obținerea de randamente superioare cu costuri scăzute;
- asigurarea unei corelații optime între nivelul de calificare a forței de muncă și elementele capitalului tehnic utilizate de către aceasta în cadrul procesului productiv;
- scăderea cheltuielilor de transport și distribuție prin amplasarea, acolo unde acest lucru este posibil, a unor puncte de producție în apropierea piețelor de desfacere;

Costul total, mediu si marginal

Costul producției poate îmbrăca mai multe forme. Atunci când se calculează pentru întregul volum al producției, el îmbracă forma costului total. In această situație el reflectă cheltuielile efectuate de către un întreprinzător pentru întrega cantitate (volum al producției) obținută dintr-un bun sau serviciu, și se formează prin însumarea cheltuielilor efectuate cu consumul de capital fix- reflectate în costul fix și a celor efectuate cu consumul de capital variabil- reflectate în costul variabil.

Pornind de la aceste elemente, costul total poate îmbrăca următoarele forme:

a/**costul total fix:** reprezintă acea componentă a costului total care nu se modifică odată cu modificarea volumului producției.El cuprinde toate cheltuielile aferente consumului de capital fix, precum și alte cheltuieli fixe efectuate de către o firmă, indiferent de volumul producției, sau de faptul că desfășoară sau nu o activitate în cadrul acesteia. El apare chiar dacă firma nu produce nimic. In această categorie se includ, în mod concret, cheltuielile legate de plata chiriilor, a

dobânzilor bancare, a iluminatului general și a încălzitului unității , salariile directe plătite personalului de conducere și administrație, precum și amortizarea.

Prin **amortizare** se înțelege o sumă de bani, inclusă în costul producției, și implicit în prețul de vânzare al produsului sau serviciului obținut în cadrul activității unei firme în scopul recuperării cheltuielilor efectuate cu achiziționarea mijloacelor fixe utilizate.

Amortizarea reflectă valoric procesul normal de uzură fizică sau morală, la care este supus fiecare mijloc fix pe toată durata vieții lui. Prin lege, firmele sunt obligate ca în momentul achiziționării unui mijloc fix să-și constituie un fond de înlocuire a acestuia, într-o perioadă de timp determinată, stabilită în mod uniform pentru toate mijloacele fixe aparținând unei anumite categorii. In funcție de durata normată de funcționare a mijlocului fix respectiv se calculează norma de amortizare și suma lunară care urmează a fi recuperată și inclusă pe costuri.

Există mai multe metode de calcul a amortizării, pornind de la valoarea de amortizat și de la modul în care se urmărește recuperarea acesteia.

- valoarea de amortizat- adică suma de bani care trebuie recuperată prin includere în costul producției- și implicit în prețul de vânzare al produselor care fac obiectul acesteia- poate fi cea inițială - sau de achiziție - a mijlocului fix respectiv, sau cea de înlocuire calculată în funcție de prețurile pieței prin reevaluări succesive a valorii inițiale în funcție de o serie de factori endogeni sau exogeni.

În funcție de modul în care se urmărește recuperarea valorii de amortizat, se utilizează următoarele metode:

- amortizare liniară- constă în repartizarea egală pe intervale de timp- de regulă lună sau an- a sumei de amortizat (dată de valoarea de intrare a mijloacelor fixe) pe întreaga durată normată de funcționare a acestora.

Cota de amortizare astfel stabilită se aplică în mod uniform indiferent de volumul producției obținute.

- amortizare degresivă -calculată prin multiplicarea cotelor de amortizare liniară cu unul din următorii coeficienți:

a) 1,5 dacă durata normată de funcționare a mijlocului fix este cuprinsă între 2 și 5 ani;
b) 2,0 dacă durata normată de utilizare a mijlocului fix este cuprinsă între 5 și 10 ani;
c) 2,5 dacă durata normată de funcționare a mijloclui fix este mai mare de 10 ani.

- amortizare progresivă- calculată prin aplicarea asupra valorii de inventar a unor cote în progresie aritmetică sau geometrică, proporțional cu evoluția uzurii fizice și morale. În acestă situație, suma de amortizat va fi mai scăzută la începutul intervalului și mai ridicată pe măsura acumulării unui grad mai ridicat de uzură fizică și morală.

- amortizare regresivă - calculată prin aplicarea unor cote regresive asupra valorii de amortizat. La baza utilizării acestei metode stă ideea conform căreia pe măsura trecerii timpului, performanțele mijlocului fix respectiv scad ca urmare a uzurii fizice și morale, și ca atare și valoarea pe care o transmite asupra bunului sau serviciului la a cărui producție concură trebuie să fie mai mică.

- amortizare accelerată - calculată prin includerea în costuri, în primul an de funcționare, a unei cote de amortizare de până la 50 procente din valoarea de intrare a mijlocului fix respectiv

b.costul total variabil -reprezintă acea componentă a costului total care se modifică în funcție de modificarea volumului producției. In această categorie intră cheltuielile efectuate cu materiile prime și materialele, energia electrică și termică necesară desfășurării procesului de producție, transportul, distribuția, salariile lucrătorilor direct productivi, cheltuielile privind asigurările sociale, etc.

c. **costul total** se calculează pentru întregul volum al producției, ca sumă a costului total fix cu costul total variabil, după formula :

$$CT = CTF + CTV$$

El poate fi defalcat, în funcție de momentul desfășurării activității economice, în costuri de fabricație și costuri de distribuție (sau de transport). Fiecare din cele două categorii ale costului total se poate la rândul ei defalca în costuri fixe și respectiv costuri variabile.

Costul total se poate calcula și pornind de la cheltuiala efectuată cu fiecare factor de producție în parte. În acest caz, valoarea costului total va fi dată de însumarea cheltuielilor ocazionate de consumul factorului muncă (S) - exprimate prin salarii, recompense, contribuții privind asigurările sociale și formarea fondului de pensii - a celor ocazionate de consumul capitalului fix (K) - exprimate prin amortizare- și a celor ocazionate de consumul capitalului circulant (Kc) - exprimate prin valoarea materiilor prime, materialelor, energiei, combustibilului, etc. utilizate în cadul activității respective.

În această situație, costul total se calculează după formula:

$$CT = S + K + Kc$$

unde : S = costurile salariale
K= costurile aferente consumului de capital fix- amortizarea
Kc= costurile materiale

Cunoașterea costului total, privit global sau pe fiecare din elementele componente este importantă deoarece îi oferă agentului economic posibilitatea de a-și putea face un prim set de calcule de eficiență, pornind de la totalul, cantitativ și valoric, al resurselor de care dispune, de la profitul pe care dorește să-l obțină, de la tipul de activitate pe care dorește să o desfășoare .

Aceste prime informații îi sunt însă insuficiente, deoarece nu îi permit cunoașterea cheltuielilor cu care poate obține o unitate de produs și, implicit, compararea acestora cu prețul mediu de vânzare al produsului respectiv pe piața căreia i se adresează sau pe alte piețe. De aceea, el trebuie să calculeze cu exactitate cât îi costă fiecare unitate produsă din bunul respectiv, în condițiile oferite de resursele de care dispune, care este profitul (în formă relativă sau absolută) pe unitate de produs și care este nivelul la care poate fixa prețul minim, respectiv maxim de desfacere al produsului respectiv.

Pentru a obține aceste informații, agentul economic va calcula costul pe unitate de produs sau serviciu, sub două forme: cea a costului mediu, care reprezintă cheltuielile efectuate cu oricare (sau cu fiecare) din unitățile produse din bunul sau serviciul respectiv și cea a costului marginal , care reprezintă cheltuielile efectuate cu fiecare unitate produsă suplimentar din bunul sau serviciul respectiv.

1. Costul mediu- colectează toate cheltuielile efectuate de către un agent economic pentru obținerea unei unități dintr-un bun sau serviciu. In funcție de tipul de cheltuială efectuată, costul mediu se poate clasifica în :

a/ costul mediu fix calculat ca un raport între costul fix total si volumul producției. Costul mediu fix depinde de volumul producției cu care este invers proporțional, descrescând pe măsura creșterii volumului producției, și de mărimea costului fix total, cu care este direct proporțional.

$$CMF_x = \frac{CMT_x}{Q}$$

unde: CMF_x= costul mediu fix pentru bunul X
CTF_x= costul total fix pentru bunul X
Q= cantitatea produsă din bunul X

b/ cost mediu variabil calculat ca raport între costul total variabil(cu care este direct proporțional) și volumul producției (cu care este tot direct proporțional)

$$CMV_x = \frac{CTV_x}{Q}$$

unde:

CM V_x= costul variabil mediu pentru produsul x
CTV_x = costul total variabil pentru produsul x
Q= cantitatea produsă din bunul x

c/ costul mediu total calculat fie ca raport între costul total aferent obținerii unui bun sau serviciu și cantitatea produsă din bunul respectiv, după formula :

$$CMT_x = \frac{CT_x}{Q_x}$$

unde : CMT_x= costul mediu total pentru bunul x
CT_x= costul total (al întregii producții pentru bunul x)
Q_x= cantitatea obținută din bunul x

Costul mediu total se poate obține și prin însumarea costului mediu fix cu cel mediu variabil conform formulei:

CMT = CMF + CMV, cu notațiile cunoscute

2. Costul marginal - reprezintă costul creșterii cu o unitate a volumului producției ca urmare a creșterii factorilor de producție utilizați și se calculează pentru fiecare unitate obținută în plus dintr-un bun sau serviciu, raportând diferența între costul total al producției pentru n , respectiv n-1 bucăți din bunul x la diferența dintre n , respectiv n-1 bucăți din același bun:

$$C_{marg} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} = \frac{CT_n - CT_{n-1}}{Q_n - Q_{n-1}}$$

Unde: C marg= costul marginal
ΔCT= creșterea costului total
ΔQ = creșterea volumului producției
CT_n= costul total aferent cantității de "n" produse
CT_{n-1}= costul total aferent cantității de "n-1" produse
Q_n= cantitatea de " n " produse
Q_{n-1}= cantitatea de " n-1" produse

Mărimea costului marginal este influențată de mărimea costului total.

Pentru a exemplifica modul în care se comportă fiecare din elementele de cost descrise mai sus vom considera următoarea situație:

1. Costul fix total are, așa cum îi arată și numele, o evoluție liniară.Pe termen scurt el își va păstra această tendință, deoarece este puțin probabil ca firma să facă investiții de anvergură sau înlocuiri de mijloace fixe care să modifice evoluția acestuia.

Pe termen mediu, este posibil ca firma să înlocuiască o parte din utilaje cu altele mai performante și de valori diferite (deci cu sume lunare de amortizat diferite), să negocieze împrumuturi cu dobânzi mai scăzute sau mai ridicate) decât cele inițiale, să modifice numărul de angajați indirect productivi sau nivelul salariilor acestora (salarii care intră în componența costului fix) sau să aplice programe drastice de limitare a consumului de energie, apa sau gaz pentru nevoi administrative, determinând o scădere a acestora ca element component al costului fix.

Pe termen lung, firma poate înlocui toate vechile tehnologii cu altele noi, poate schimba chiar profilul producției , poate să-și construiască noi sedii pentru producție și administrație etc. In această situație ,pe termen lung, costul fix total poate înregistra modificări importante.

2. Costul variabil total va înregistra în general o tendință crescătoare, proporțional cu volumul producției. Pe termen scurt, creșterea costului variabil va fi direct proporțională cu volumul

producției, deoarece va utiliza același tip de factori de producție, cumpărați la același preț și utilizați în cadrul acelorași tehnologii și linii de fabricație.

Pe termen mediu și lung, odată cu lărgirea volumului producției, firma va atrage cantități suplimentare de factori de producție pe care îi va achiziționa la prețuri diferite, va înregistra cheltuieli suplimentare cu transportul lor și al produselor finite, va suplimenta numărul de muncitori direct productivi, etc. Toate acestea vor determina ca evoluția costului variabil să nu urmeze legătura de directă proporționalitate între acesta și volumul producției.

3. Costul mediu fix va înregistra o evoluție descendentă, odată cu creșterea volumui producției, fapt explicat prin aceea că o valoare fixă (cea a costului fix total) este repartizată pe un număr tot mai mare de unități de produs sau serviciu.

4. Costul mediu variabil poate înregistra inițial o ușoară evoluție descendentă, după care se va menține în linii mari constant, iar dincolo de un anumit volum al producției, va înregistra o creștere ca urmare a influenței creșterii costului mediu total din motivele analizate anterior.

În urma calculelor de eficiență pe care le întreprinde, agentul economic va căuta să stabilească o corelație optimă între nivelul costului mediu și cel al costului marginal.

Urmărind evoluția costului mediu, se observă că acesta are inițial o ușoară tendință descrescătoare, dată de evoluția descrescătoare a costului mediu fix, după care evoluția lui este una crescătoare, dată de creșterea costului variabil total.

Costul marginal (care reflectă cheltuiala cu care se obține fiecare unitate suplimentară dintr-un bun), va avea la rândul lui inițial o evoluție ușor descrescătoare, după care fiecare unitate obținută în plus va costa mai mult decât unitatea anterioară.

Întreprinzătorul își va dimensiona producția în așa fel încât să obțină maximum de cantitate la cel mai eficient cost. Punctul cel mai eficient de dimensionare a volumului producției îl constituie nivelul producției corespunzător punctului de intersecție dintre costul mediu și cel marginal, situat la nivelul cel mai scăzut al costului mediu total.

Până în acel punct, fiecare unitate de produs obținută suplimentar va costa mai puțin decât oricare din unitățile produse anterior (costul marginal va fi mai mic decât costul mediu pentru fiecare nivel al producției), ca atare, toate unitățile de produs obținute până în punctul respectiv se vor obține cu o cheltuială mai mică decât ultima unitate produsă.

Acest punct reprezintă și limita minimă până la care întreprinzătorul poate să coboare prețul de vânzare al produsului respectiv.

C marg= C MT = I. marg, unde

I marg = suma maximă ce se poate obține ca urmare a vânzării unei unități suplimentare dintr-un bun sau serviciu.

Dacă prețul de vânzare, calculat în funcție de încasarea marginală, se situează sub limita dată de punctul de echilibru dintre costul marginal, costul mediu total și încasarea marginală, întreprinzătorul nu-și va putea recupera cheltuielile efectuate cu producerea bunului respectiv, va înregistra pierderi și va fi nevoit să-și restrângă producția.

In această situație, el va putea să coboare prețul de vânzare cel mult până la nivelul costului mediu fix, care îi va permite recuperarea costului total fix și menținerea în stare de funcționare a utilajelor, clădirilor, etc. și va înregistra pierderi egale cu valoarea costului variabil pe produs, respectiv a costului variabil total.

Pe termen scurt, firma își va putea permite să piardă partea din cost aferentă costurilor variabile, iar cu ajutorul mijloacelor fixe menținute în funcțiune, să caute noi soluții de redresare: schimbarea profilului activității, a liniei de fabricație, a numărului și componenței factorilor de producție, etc.

In situația în care firma nu a reușit să se redreseze și înregistrează pierderi pe unitate de produs care echivalează cu costul mediu fix, ea se află în situația de faliment și ca atare trebuie să-și înceteze activitatea.

Aplicații recapitulative

Se dau urmatoarele date:

Productia Q (tone grau)	Costul fix\ Cf	Costul var. Cv	Costul total CT	C tot. mediu CTM	C marginal Cm
0	55	0			
1	55	30			
2	55	55			
3	55	75			
4	55	105			
5	55	155			
6	55	225			
7	55	315			
8	55	425			
9	55	555			
10	55	705			

- identificați CT, CM și Cm, precum și dimensiunea optimă a producției

Productia Q (tone grau)	Costul fix\ Cf	Costul var. Cv	Costul total CT	C tot. mediu CTM	C marginal Cm
0	55	0	55	-	-
1	55	30	85	85	30
2	55	55	110	55	25
3	55	75	130	43.33	20
4	55	105	160	40	30
5	55	155	210	42	50
6	55	225	280	46.66	70
7	55	315	370	52.85	90
8	55	425	480	60	110
9	55	555	610	67.77	130
10	55	705	760	76	150

Productia Q	Costul fix\ Cf	Costul var. Cv	Costul total CT	C tot. mediu CTM	C marginal Cm
1	400	200			
3	400	350			
9	400	500			
15	400	750			

- identificați CT, CM și Cm, precum și dimensiunea optimă a producției

* In anul t0 costul total al celor 2000 de bucati dintr-un bun oarecare se ridica la 5.000.000 unitati monetare. In anul t1 volumul productiei sporeste la 3000 de bucati, iar costul total Ct creste la 8.400.000 unitati monetare. Determinati Ctmed in anii to si t1 si, C marginal; Cu cat a crescut productia? – indicele productiei ; Cu cat a crescut Costul Total CT pentru a obtine sporul productiei respective? – indicele costului total.

CTMo = CTo/Q0 = 2500
CTM1 = CT1/Q1 = 2800
Cmarg = CT1-CT0/Q1-Q0 = 3400
Ip = Q1/Q0 x 100 = 150% - prod a crescut cu 50% Ip – indicele productiei
ICT = CT1/CT0 x 100 = 168% - a crescut cantitatea totala cu 68% ICT – indicele costului total

Unitatea de învățare 4. CEREREA ȘI OFERTA

Cuvinte cheie: cerere, ofertă, elasticitate, piețe, preț, factori de influență

Cererea

De a lungul timpului au fost dispute aprinse între economiști în legătură cu importanța cererii și ofertei în economie.

În anul 1890 Alfred Marshall În Principals of Economics arată importanța cererii prin următorul exemplu: Un cumparator se poate decide pe loc ce va alege să achiziționeze-berea sau vinul- în timp ce unui producator îi sunt necesari câțiva ani să treacă de la producția de bere la cea de vin.

Rolul cererii a fost prezentat cu precaderea din sec XIX până în anii ’70. Dintre autorii care au contribuit la prezentarea, studiul cerereii se distinge lordul Keynes care a introdus și dezvoltat concepte cum ar fi: indicele general de consum, cererea agregată, multiplicatorul investițiilor. Keynes a demonstrat că în cazul unei crize de supraproducție nu e necesar să reducem oferta ci dimpotrivă să stimulam cererea.

Cererea poate fi studiată fie la nivelul cantităților dintr-un anumit bun sau serviciu economic pe care un individ vrea să o cumpere-cererea individuală fie ca sumă a cantităților dintr-un anumit bun sau serviciu economic pe care toți cumpărătorii o să o achiziționeze-cererea agregat.

Concepția modernă privind economia de piață se referă la capacitatea acesteia de a oferi bunuri și servicii conform dorințelor oamenilor cu o utilizare cât mai eficientă a resurselor limitate. Acest lucru are loc pe piață prin întâlnirea cererii și a ofertei, proces cunoscut în teoria economică ca teorie a cererii și a ofertei, teorie care “evidențiază preferințele consumatorilor, determină nivelul cererii pentru diverse mărfuri, precum și faptul că costurile cu care operează firmele stau la baza ofertei de mărfuri”[7].

În accepțiunea economică, cererea cunoaște mai multe interpretări. La nivel individual (agent economic), cererea reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu ce se poate cumpăra la un moment dat la un anumit preț. Cererea agregată reprezintă totalitatea cantităților cerute dintr-o anumită categorie de bunuri și poate fi calculată prin însumarea tuturor cererilor individuale pentru bunul respectiv.

Cererea reprezintă cantitatea de bunuri și servicii pe care cetățenii doresc să o cumpere la un anumit preț la un moment dat pe piață. Legea cererii stabilește faptul că există o relație inversă

[7] Samuelson Paul, Nordhaus William – „Economie Politică”, Ed. Teora, Bucureşti, 2001,pag.63

între preț și cantitatea cerută. Astfel, dacă prețul unui bun crește, cantitatea cerută va scădea.[8] Oferta reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu ce poate fi oferită pe piață de către producător la un anumit preț. La fel ca și cererea agregată la rândul ei, oferta agregată reprezintă toată cantitatea oferită dintr-o anumită categorie de bunuri și poate fi calculată prin însumarea ofertelor fiecărui producător a bunului respectiv.

Conform teoriei economice, pentru ca o economie să funcționeze la cei mai ridicați parametrii ai eficienței, prețul unui bun pe piață trebuie să se formeze în funcție de cererea și oferta existente pentru acel bun.

Legea ofertei stabilește faptul că între preț și cantitatea oferită există o relație directă. Astfel, dacă prețul bunului crește, crește și cantitatea oferită, iar dacă prețul scade, cantitatea oferită scade și ea.[9]

Într-o economie de piață, prețul este cel care influențează cantitatea de mărfuri cumpărată. Cu cât prețul este mai mare, cu atât cantitatea cumpărată scade și cu cât prețul este mai mic cu atât cantitatea cumpărată este mai mare.

Între prețul de piață al unui bun și cantitatea cerută din acel bun există o relație bine definită în ipoteza în care celelalte condiții rămân neschimbate[10]. Această relație poartă denumirea de curbă a cererii. Conform acestei relații, atunci când cunoaștem prețul unui bun pe piață putem determina și numărul de cumpărători ai acelui bun.

De asemenea, conform curbei cererii, între cantitatea cumpărată și preț există o relație invers proporțională. Acest lucru se poate observa și din figura nr 1 care arată că dacă prețul crește, cumpărătorii tind să achiziționeze o cantitate mai mică din marfa respectivă (cererea scade), iar dacă prețul scade în timp ce ceilalți factori rămân neschimbați, cantitatea cerută crește (cererea crește). Curba cererii este deci o pantă descrescătoare.

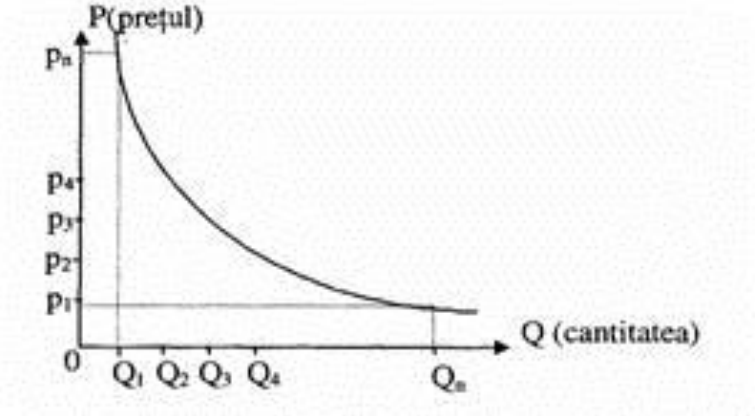


Fig. 4.1. Curba cererii pentru bunurile obișnuite

Totuși trebuie să ținem cont de faptul că într-o economie cererea nu poate fi influențată numai de preț, ci și de o serie de mai mulți factori. Un al doilea factor important care influențează cererea constă în veniturile consumatorilor; astfel cu cât veniturile cresc cu atât cererea crește chiar dacă și prețurile cresc. De asemenea și dimensiunea pieței pentru un anumit bun sau produs influențează cererea, și anume cu cât dimensiunea unei piețe este mai mare, cu atât cererea pentru un anumit tip de bunuri crește, chiar dacă prețurile nu scad, ci dimpotrivă. Existența bunurilor substituibile are o influență deosebită asupra cererii unui bun. Cu cât un bun are mai mulți substituenți, cu atât cererea pentru acest bun va depinde din ce în ce mai puțin de preț și din ce în ce mai mult de prețurile substituenților lui. Cererea pentru un produs tinde să scadă dacă prețul unui substituent este mai mic. Cererea poate fi influențată și de alți factori cum ar fi gusturile și preferințele consumatorilor, factori speciali precum inundații, ninsori, incendii etc.

---

[8] O'Connor, David.- "The Basis of Economics", Ed. Greenwood Press, Westport, Connecticut, London, 2004, pg. 137

[9] idem, pg. 139

[10] Samuelson Paul, Nordhaus William – „Economie Politică", Ed. Teora, Bucureşti, 2001,pag.64

Cel mai important factor care influențează cererea și oferta este însă prețul. Termenul folosit pentru a explica modificările cantității cerute și a cantității oferite în funcție de schimbarea prețului, este cunoscut sub denumirea de elasticitate.

Elasticitatea cererii în funcție de preț reprezintă raportul dintre variația procentuală a cererii unui produs și variația procentuală a prețului acelui produs[11]. Astfel, acest raport ne arată în principal cât de sensibilă este cererea pentru un anumit produs la schimbarea prețului. Astfel putem face o clasificare a bunurilor în funcție de coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț în următoarele categorii: bunuri cu cerere elastică, bunuri cu cerere inelastică și bunuri cu cerere unitară.

Coeficientul de elasticitate se calculează ca raport dintre variația procentuală a cantității cerute și variația procentuală a prețului.

$$E_{cp} = \frac{\Delta X / \Delta P_x}{X / P_x} = \frac{\Delta X}{X} / \frac{\Delta P_x}{P_x}$$

Unde:

X = bunul pentru care se calculează coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț
P_x = prețul bunului respectiv
ΔX = modificarea cantității cerute din bunul X
ΔPx = modificarea prețului bunului X

Când acest raport are valori mai mari decât 1, atunci avem de-a face cu cererea elastică. Acest lucru semnifică faptul că la schimbarea prețului cu o unitate monetară, cantitatea cerută se schimbă cu mai mult de o unitatea monetară.

Cererea pentru acele bunuri care au înlocuitori, tinde să fie mai elastică decât cea pentru bunurile fără înlocuitori. Elasticitatea tinde să fie mai mare pentru bunurile de lux pentru care există produse înlocuitoare și atunci când consumatorii au mai mult timp la dispoziție pentru a-și putea modifica propriul comportament.

Când coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț are valori mai mici decât 1, spunem că avem bunuri cu cerere inelastică. Acest lucru înseamnă că la o modificare cu o unitate a prețului unui bun, cantitatea cerută pentru acel bun se modifică cu mai puțin de o unitate.

Este cazul unor bunuri de strictă necesitate cum ar fi produsele de îmbrăcăminte, alimentele, combustibili care sunt necesare traiului zilnic și nu se poate renunța la ele chiar dacă prețul lor crește. De asemenea, aceste bunuri în general au și puțini substituenți, lucru ce determină o și mai mare inelasticitate a cererii lor.

În sfârșit există și cazuri în care coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț este egal cu 1. În acest caz bunurile sunt bunuri cu elasticitate unitară. Acest lucru semnifică faptul că o modificare cu o unitate a prețului unui bun va determina modificarea cantității cerute pentru acel bun tot cu o unitate.

Din punct de vedere al marimii cererea este influențată de următorii factori:

1. Tipul și dimensiunea pieței
2. Existența bunurilor substituibile/mărimea cererii pentru bunurile substituibile
3. Cererea pentru bunuri complementare (ex. pâinea și untul, CD/payer și CD uri)
4. Nivelul cerereii bunurilor determinate (ex. faina și pâinea)
5. Mărimea venitului, cu cât venitul crește cu atât mărimea cererii crește.

Trebuie făcută însă o distincție clară între modificarea cantității cerute în funcție de preț și modificarea cererii pentru un anumit bun. Pentru a evidenția această diferență, luăm spre exemplu, cazul cererii de camere foto digitale. Dacă veniturile cresc, consumatorii doresc să cumpere mai multe camere foto chiar dacă prețul acestora rămâne neschimbat. Astfel, creșterea veniturilor

[11] Samuelson Paul, Nordhaus William – „Economie Politică", Ed. Teora, Bucureşti, 2001,pag.83

determină creșterea cererii pentru acest produs, reprezentat grafic acest lucru duce la deplasarea curbei cererii spre dreapta.

De asemenea, dacă prețul camerelor foto digitale scade, consumatorii cumpără mai multe camere foto. Această creștere a cantității achiziționate a camerelor foto digitale este rezultatul scăderii prețului și nu a modificării cererii. Reprezentată grafic, această modificare semnifică o deplasare a cantității cerute de-a lungul curbei cererii și nu o deplasare a curbei cererii.

De fapt, ceea ce urmăresc producătorii să realizeze prin strategiile de marketing și nu numai, este modificarea curbei cererii, a preferințelor consumatorilor și nu o modificare a cantității cerute atunci când are loc o scădere a prețului.

Un alt factor important care influențează cererea este venitul. În termeni economici venitul este calculat ca fiind obținut prin înmulțirea prețului cu cantitatea. În acest caz, coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de venit se calculează ca fiind raportul dintre înclinația marginală spre consumul unui bun și înclinația medie spre consumul acelui bun dată de raportul dintre cantitatea cerută și venit).

$$E_{ci} = \frac{\Delta X/\Delta I}{X/I}$$

E_{ci} = coeficientul de elastcitate a cererii în funcție de venit
X = bunul pentru care se calculează coefcientul de elastcicitate
I = venitul disponibil pentru procurarea bunului X
Δ X = modificarea cererii pentru bunul X
Δ I = modificarea venitului.

Înclinația marginală spre consum a bunului X măsoară schimbarea intervenită în raportul dintre modificarea cererii și modificarea venitului generată de modificarea venitului cu o unitate în timp ce înclinația medie spre consumul bunului X măsoară raportul dintre cantitatea cerută din bunul respectiv la oricare nivel al venitului raportată la nivelul respectiv al venitului, sau la un nivel dat al prețului ca și raport dintre acesta și totalul venitului[12].

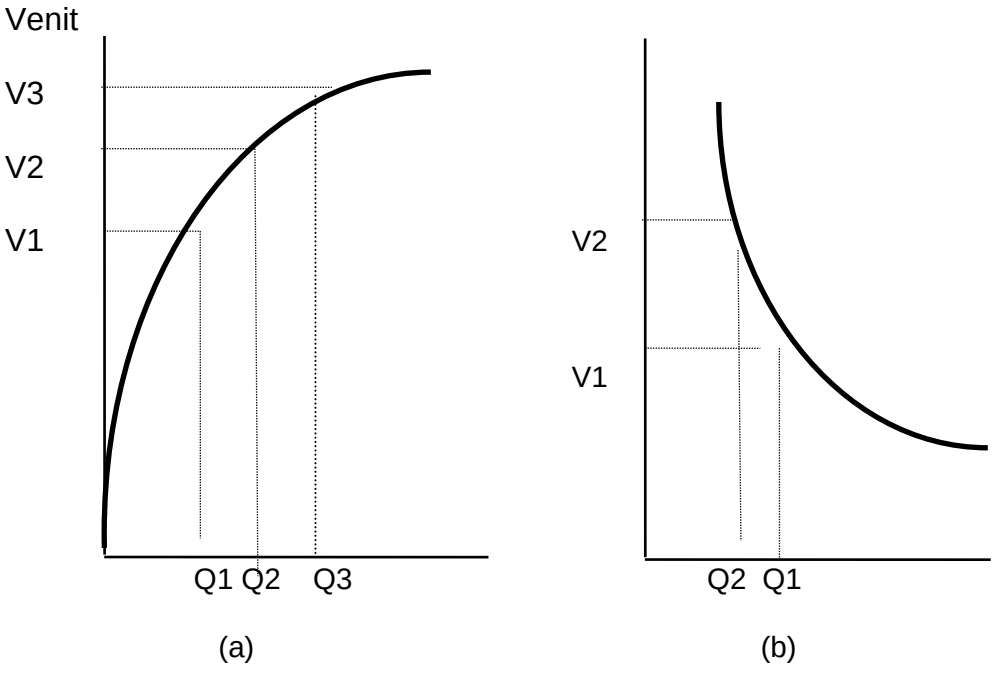


Fig. nr. 4.2 a b Curba lui Engel pentru bunuri de lux (fig. a) și bunuri inferioare (fig.b)

[12] Saul Estrin, David Leidler- „Introduction to Microeconomics" 4th edition, Harvester Wheatsheaf, Cambridge University Press, 1995, pag.21

Modificarea cererii în funcție de venit poate fi explicată cu ajutorul unui exemplu:cererea pentru călătoriile de afaceri efectuate cu avionul este inelastică, astfel că creșterea biletelor de călătorie pentru afaceri tinde să aducă o sporire a veniturilor; în schimb cererea pentru călătoriile de plăcere cu avionul tinde să fie mai elastică deoarece oamenii au mai multe opțiuni privind destinația și momentul efectuării călătoriei, iar o creștere a prețului biletelor de avion duce la scăderea veniturilor. Din acest exemplu putem afirma următoarele: dacă cererea este inelastică, scăderea prețului determină reducerea venitului total; dacă cererea este inelastică scăderea prețului duce la creșterea venitului total; dacă cererea are elasticitate unitară, scăderea prețului nu influențează mărimea venitului total.

Modificarea cererii în funcție de preț a fost prezentată în general pentru bunurile obișnuite. Există însă pe piață mai multe categorii de bunuri a căror cerere nu se comportă la fel ca și cea a bunurilor obișnuite. Este și cazul bunurilor Griffin (bunuri inferioare) - bunuri de calitate inferioară în cazul cărora o scădere a prețului nu duce la creșterea cererii, ci de multe ori chiar dimpotrivă, cererea pentru acest tip de bunuri scade pe măsura creșterii veniturilor. În cazul bunurilor de lux situația este inversă chiar dacă prețul acestora crește cererea pentru bunuri de lux crește și ea pe măsură ce venitul crește.

Oferta

Oferta poate fi definită ca fiind cantitatea dintr-un bun oferită pe piață la un anumit preț și la un anumit moment. Oferta se referă mai exact la legătura existentă între prețul oferit pe piață pentru un anumit bun și cantitatea de bunuri pe care firmele se hotărăsc să o producă și să o ofere pe piață. Curba ofertei reprezintă relația existentă între prețul pieței și cantitatea din marfa respectivă pe care producătorii doresc să o realizeze și să o vândă, în condițiile în care ceilalți factori rămân neschimbați.[13]

Până în sec al XX- lea rolul primordial în economie îl avea oferta. Fiziocrații spuneau că rolul esențial în economie îl reprezentă cultivarea pământului iar avuția/bogăția se manifestă prin gradul de exploatare a pământului.

Adam Smith și alți clasici dau un rol important creării avuției, forței de muncă, în opinia acestora prin diviziunea și specializarea muncii creștea productivitatea muncii. De fapt, mărimea ofertei în opinia economiștilor, până la curentul neoclasic, era că mărimea ofertei este determinată de contribuția factorilor de producție (munca, natura, capitalul) iar valoarea bunului era dată de preț.

Jean Baptiste Say preciza că producătorul este cel care decide în dimensionarea ofertei și a bunului pe care dorește să-l producă.

Din punct de vedere grafic oferta are o tendință crescătoare în raport cu creșterea prețului și o tendință descrescătoare în raport cu scăderea acestuia.

Mărimea ofertei de pe piață depinde și ea de o serie de factori, atât de natură subiectivă cât și de natură obiectivă. Trebuie ținut cont de faptul că cei care oferă bunuri pe piață au ca principal scop obținerea de profit din această activitate. Astfel, producătorii vor oferi pe piață acele bunuri, în asemenea cantități și la anumite prețuri care să le asigure acest deziderat. Un factor important care influențează în mare măsură decizia producătorului în privința cantității oferite dintr-un bun îl reprezintă costul de producție. Atunci când costul este mai mic decât prețul de producție, furnizarea unei cantități mai mari din acel produs va duce la o creștere a profitului; în schimb în situația în care costurile sunt mai mari decât prețul oferit pe piață, furnizorul este tentat să nu mai producă acea marfă, ci să se orienteze spre alte produse.

La rândul lui însă, costul de producție depinde în mare măsură de prețul factorilor de producție. Când prețul factorilor de producție (munca, natura, capitalul) este mare, acest lucru determină creșterea costurilor. De exemplu, o creștere bruscă a prețurilor la energia electrică va duce la creșterea costurilor de producție și la reducerea ofertei. De asemenea, progresul tehnologic pe de altă parte poate duce la scăderea costurilor de producție și implicit la creșterea ofertei. Acest progres tehnologic presupune noi tehnologii, noi procese prin care se reduce cantitatea de resurse folosite pentru producerea aceleiași cantități de bunuri. Astfel datorită progresului tehnologic timpul necesar producerii unui automobil s-a redus față de acum 5 ani, ceea ce permite producătorului să fabrice mai multe automobile la același preț.

---

[13] Samuelson Paul, Nordhaus William – „Economie Politică”, Ed. Teora, Bucureşti, 2001,pag.68

Oferta este influențată și de prețul bunurilor substituibile; astfel când producătorii observă că prețul unui produs substituibil crește, atunci vor crește oferta pentru alt bun substituibil. De exemplu, dacă într-o fabrică de aparatură electrocasnică se produc mai multe modele de televizoare, dacă cererea pentru un anumit tip de televizoare va crește, va crește și producția acestor tipuri de televizoare lucru ce implică folosirea mai multor resurse pentru producerea acestora decât pentru producerea celorlalte modele. Astfel producătorii se află puși în situația de a reduce oferta pentru celelalte modele de televizoare a căror cerere nu a crescut.

Pe lângă toți acești factori, și statul are o influență decisivă asupra ofertei de pe piață. Pe lângă faptul că statul poate deține în anumite sectoare monopolul pentru anumite bunuri și servicii, acesta intervine și pe piața privată prin diferite reglementări (privind salariul minim pe economie, protecția mediului etc.) care duc la creșterea prețului factorilor de producție și implicit la scăderea ofertei.

Este important să amintim faptul că, economia ofertei s-a dezvoltat diferit în funcție de diferitele etape pe care le-a parcurs economia. In accepțiunea fiziocraților, elementul esențial al ofertei îl constituia pământul, respectiv modul în care se poate obține avuție prin exploatarea lui. Pentru Adam Smith, a cărui activitate în domeniul studiului economiei a surprins etapa de tranziție de la revoluția agrară la cea industrială studiul ofertei a însemnat studiul modului în care forța de muncă produce avuție.

Menționăm faptul că J.B. Say a exprimat, prin intermediul legii debușeelor același punct de vedere : că elementul determinant al activității economice este oferta și că orice produs apărut pe piață își va crea propria cerere, generând în același timp surplus de cerere și pentru produsele care intră în componența lui.

La fel ca și în cazul cererii, și oferta se modifică în timp, în funcție de modificarea prețului. Acest lucru poate fi ilustrat grafic prin curba ofertei .

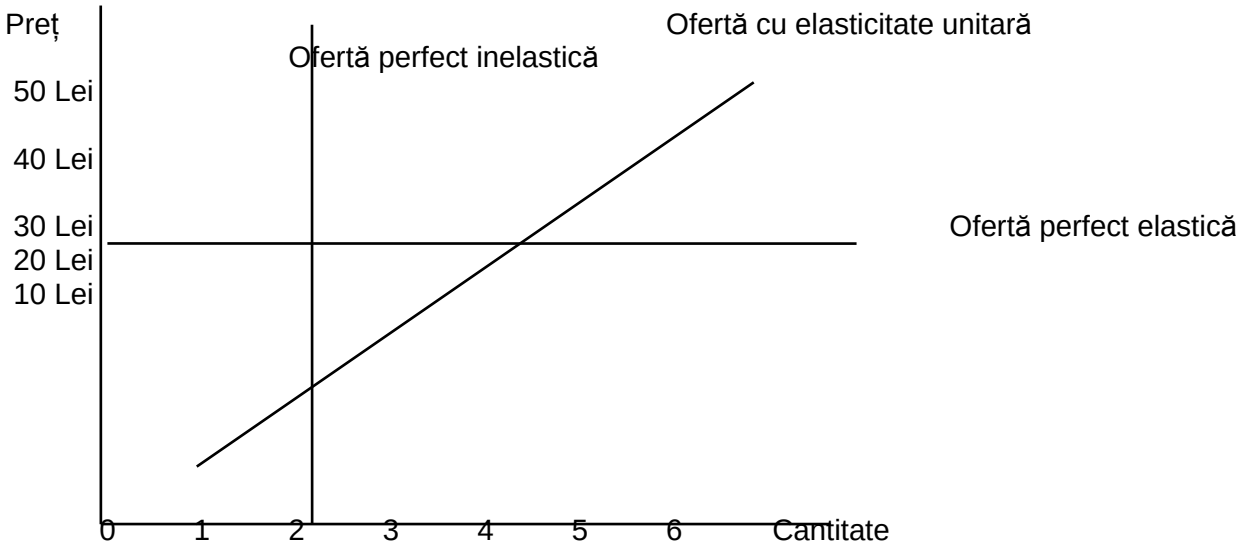


Fig. 4.3. Elasticitatea ofertei

Elasticitatea ofertei în funcție de preț exprimă/reprezintă sensibilitatea cantității oferite dintr-un produs la modificarea prețului pieței.

La fel ca și în cazul cererii, elasticitatea ofertei în funcție de preț reprezintă raportul dintre variația procentuală a cantității oferite și variația procentuală a prețului. Și în cazul ofertei avem bunuri cu elasticitate elastică, inelastică și unitară, în funcție de coeficientul de elasticitate al ofertei în funcție de preț. Calculul coeficientului de elasticitate al ofertei în funcție de prețul pieței se exprimă ca fiind raportul dintre variația procentuală a cantității cerute și variația procentuală a prețului.

Nivelul elasticității ofertei în funcție de preț se exprimă cu ajutorul coeficientului de elasticitate, calculat după formula:

$$E_{op} = \Delta Q / Q : \Delta P / P$$

unde

E_{op} = Coeficientul de elasticitate al unui bun în funcție de preț
Q = cantitatea oferită pe piață din bunul respectiv
Δ Q = modificarea procentuală a cantității oferite
P = prețul unitar al mărfii
Δ P = modificarea procentuală a prețului unitar

Astfel, dacă coeficientul de elasticitate al ofertei în funcție de preț are valoarea 1, atunci oferta are elasticitate unitară, adică la creșterea (sau scăderea) cu o unitate a prețului unui produs, cantitatea oferită din acel produs va crește (sau va scădea) tot cu o unitate.

Oferta este inelastică dacă variația procentuală a cantității oferite este mai mare decât variația procentuală a prețului, iar oferta este elastică dacă variația procentuală a cantității oferite este mai mică decât variația procentuală a prețului.

În funcție de elasticitatea ofertei în funcție de preț putem avea mai multe variante ale curbei cererii. Astfel, există bunuri cu ofertă perfect inelastică, pentru care modificarea prețului nu determină modificarea cantității oferite. Pentru astfel de bunuri, coeficientul de elasticitate va avea valoarea 0, iar curba ofertei va fi o dreaptă verticală. De asemenea, există și bunuri cu elasticitate perfect elastică, la care prin modificarea cu o mărime foarte mică a prețului duce la o modificare foarte mare a cantității oferite. În acest caz curba ofertei este o dreaptă orizontală.

Și în cazul ofertei este valabilă diferențierea între deplasarea curbei ofertei și deplasarea cantității oferite. Când oferta de miere de albine sporește ca urmare a creșterii prețului, avem de-a face cu o deplasare a cantității cerute de lungul curbei ofertei; când însă oferta de miere de albine sporește ca urmare a scăderii costurilor de producție avem de-a face cu o deplasare a curbei ofertei. Luăm ca exemplu industria automobilelor: pe măsură ce costurile de producție scad și crește amenințarea produselor de import, oferta de automobile autohtone crește. Acest lucru duce la deplasarea curbei ofertei spre dreapta. Dacă guvernul impune unele restricții privind importul de autoturisme în vederea protejării producătorilor autohtoni, oferta de automobile autohtone crește ca urmare a creșterii prețului autoturismelor autohtone, ceea ce duce la deplasarea cantității oferite de-a lungul curbei ofertei.

Gradul de elasticitate al ofertei este influențat de mai mulți factori, printre care unul dintre cei mai importanți îl reprezintă ușurința cu care poate fi crescută producția dintr-o anumită ramură de activitate. Dacă factorii de producție pot fi obținuți cu ușurință pentru a crește producția și la prețuri acceptabile, atunci oferta poate fi mărită, printr-o ușoară creștere a prețului bunurilor produse. Dacă însă factorii de producție necesari se găsesc cu dificultate, iar procesul de producție este strict limitat atunci, chiar și o creștere foarte mare a produselor oferite pentru a putea procura acei factori necesari creșterii producției nu va determina decât o creștere nesemnificativă a cantității oferite. În acest caz oferta este inelastică.

Din punct de vedere al factorilor care influențează mărimea ofertei avem:

I. Factori din perspectiva producătorilor:
    a. Prețul factorilor de producție
    b. Prețul bunului oferit pe piața în raport cu alte piețe
    c. Tipul și forma de concurență care se manifestă pe piață
    d. Rata profitului pe economie
    e. Marimea profitului total și a celui unitar
    f. Rata dobânzii privită ca un dublu cost
    g. Climatul social și politic existent
II. Din persepectiva consumatorului:
    a. Prețul produsului oferit
    b. Marimea venitului nominal
    c. Existența unui raport favorabil între preț, utilitate și calitate
    d. Oferta de bunuri complementare și substituibile
III. Din ambele perspective (consumator și producător)

a. Modificarea numărului de consumatori și producători și a preferințelor acestora
b. Concurența între producători
c. Concurența între consumatori

Ca și în cazul cererii, oferta la rândul ei poate fi individual atunci când se referă la cantitatea de bunuri și servicii produsă de un agent economic și agregată când are în vedere totalitatea cantității dintr-un bun sau serviciu ce se produce la un moment dat într-o anumită ramură, sector de activitate, economie națională sau mondială.

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri și servicii pe care un agent economic o produce și dispune spre comercializare la un moment dat într-un anumit loc sau piață și la un anumit preț.

Aplicații și întrebări recapitulative

Un „bun inferior" prin definiție este unul:
a. Pe care consumatorii nu-l vor cumpăra, cu excepția cazului în care prețul acestuia este redus
b. A cărui cantitate achiziționată va scădea dacă prețul său scade
c. A cărui utilitate marginală este egală cu zero, sau negativă
d. A cărui cantitate cumpărată va scădea dacă veniturile consumatorilor scad
e. Niciuna dintre variantele de mai sus

Curba cererii unui consumator pentru orice bun de consum este probabil să se mute către dreapta (ori în sus):
a. Odată cu creșterea prețurilor substituenților săi, sau o scădere a prețurilor bunurilor complementare
b. Odată cu creșterea prețurilor substituenților cât și a bunurilor complementare
c. Odată cu scăderea prețurilor substituenților săi, sau o creștere a prețurilor bunurilor complementare
d. Odată cu scăderea prețurilor substituenților cât și a bunurilor complementare
e. Niciuna din variantele de mai sus

„Efectul de venit", utilizat în explicarea curbei descrescătoare a cererii, înseamnă:
a. Dacă veniturile persoanelor scad, în mod normal vor cumpăra o cantitate mai mică din orice bun
b. Orice scădere a prețului unui bun de consum important are un efect similar cu al unei mici creșteri a veniturilor consumatorilor, ceea ce-i va face să cumpere o cantitate mai mare din acel bun
c. Cantitatea de bunuri „inferioare" achiziționate ar putea scădea pe măsură ce veniturile persoanelor cresc
d. Pe măsură ce veniturile persoanelor cresc, acestea economisesc proporțional o parte mai mare din veniturile lor, astfel că ar consuma o parte proporțional mai mică din venituri
e. Dacă prețurile bunurilor scad ar fi ca și cum prețurile tuturor celorlalte bunuri au crescut în termeni relativi, astfel că o cantitate mai mică din acele bunuri va fi cumpărată.

Coeficientul elasticității cererii în funcție de preț reprezintă
a. Suma scăderii prețului împărțită la nivelul creșterii cererii
b. Raportul între modificarea procentuală a venitului și scăderea procentuală a prețului
c. Raportul între modificarea procentuală a venitului și creșterea procentuală a prețului
d. Raportul între modificarea procentuală a cantității cerute și modificarea procentuală a prețului
e. Niciuna dintre variantele de mai sus

Dacă o reducere de 20 % a prețului unui bun cauzează o creștere cu 10% a sumei pe care populația ar fi dispusă să o cheltuiască în scopul achiziției bunului, cererea pentru acel bun este:
a. Elastică
b. Cu elasticitate unitară
c. Inelastică
d. Perfect inelastică
e. Informațiile de mai sus sunt insuficiente pentru a determina elasticitatea cererii în funcție de preț a bunului respectiv

Unitatea de învățare 5. ALEGEREA ȘI TEORIA UTILITĂȚII MARGINALE

Cuvinte cheie: utilitate, utilitate totală, utilitate marginală, legea descreșterii utilității marginale, surplusul consumatorului, surplusul producătorului, surplusul total, alegerea consumatorului rațional, curbe de indiferență, alocări eficiente

Utilitate

Teoriile utilității sunt componentele principale ale teoriilor consumatorului, care își propune să explice modul în care individul repartizează resursele proprii între diferite bunuri și servicii disponibile, astfel încât să-și maximizeze satisfacția produsă prin consumul lor (Ignat et. al., 1998, p.68).

Se spune despre utilitate că aceasta este o noțiune subiectivă. Ea diferă în timp și spațiu pentru același bun sau serviciu, în cazul aceluiași individ, și de la un individ la altul. O pereche de schiuri are pentru un individ o altă utilitate iarna decât vara. Ea are o utilitate diferită , pentru același individ, în funcție de locul în care acesta se află (în casă la gura sobei sau afară în ger). De asemenea, ea are o utilitate diferită pentru individul situat la Polul Nord în comparație cu cel din Sahara.

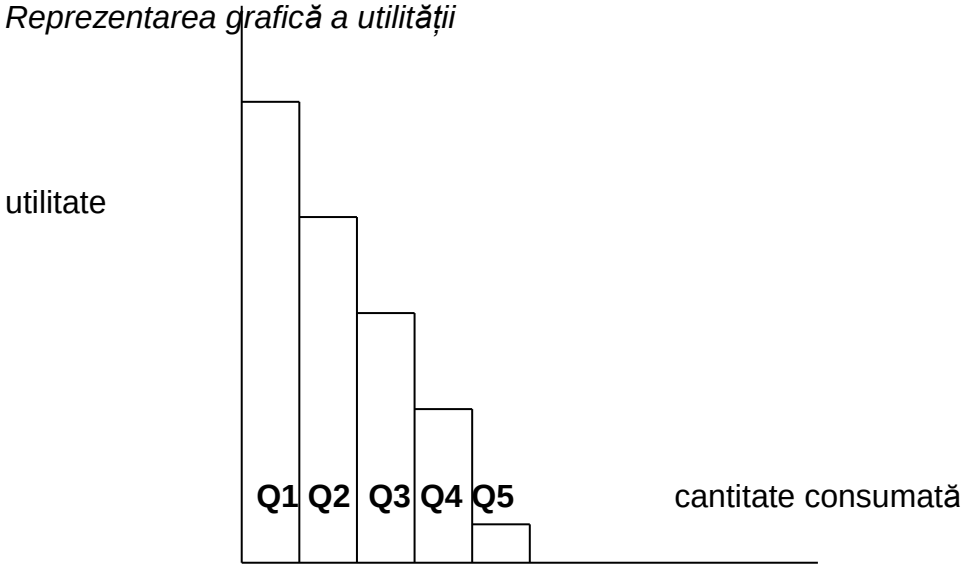
Teoria utilitaristă își are originea în Europa sfârșitului secolului al 18-lea și începutul celui de-al 19-lea, când filosoful britanic Jeremy Bentham a introdus noțiunea de utilitate în științele sociale, propunând ca societatea să fie organizată " pe baza principiului utilității, definit ca " proprietatea oricărui obiect de a produce plăcere, bunăstare sau bucurie, și de a preîntâmpina durerea, răul sau nefericirea" (Bentham, 1979).

Ulterior economiștii neoclasici au extins conceptul de utilitate, așa cum a fost el definit de Bentham, la sfera economicului, mai precis la explicarea comportamentului consumatorului - Galliani, francezii E.B. de Condillac, J.B. Say, germanii J.H. von Thunen și H.H. Gossen au așezat la baza explicării valorii bunurilor și a formării prețurilor noțiunea de utilitate a produselor, iar William Stanley Jevons (1835-1882) a identificat comportamentul consumatorului rațional ca fiind acela de maximizare a satisfacției obținute de pe urma consumului unui bun sau serviciu în condițiile în care opțiunea lui are la bază utilitatea marginală a bunului sau serviciului respectiv. Discipolii săi au încercat să cuantifice printr-o mărime cardinală utilitatea dar s-au lovit de dificultățile ridicate de însăși definirea conceptului. Astfel, cumpărătorul alege o combinație posibilă de bunuri sau servicii pe care o consideră prioritară altei combinații posibile de bunuri sau servicii, cu alte cuvinte el își ierarhizează trebuințele, nu le cuantifică.

Putem spune că utilitatea se poate determina fie la nivelul fiecărei unități consumate dintr-un bun omogen sau serviciu și atunci se numește utilitate marginală, fie pentru totalitatea unităților omogene ce formează un bun sau serviciu sau în care se poate descompune un bun sau serviciu, formând utilitatea totală.

Utilitatea marginală și utilitatea totală exprimă în esență, la scară diferită, gradul de satisfacere a trebuințelor individului. Utilitatea totală este dată de suma utilităților marginale.Ea este cu atât mai mare cu cât cantitatea din bunul sau serviciul respectiv este mai mare și ca atare și numărul trebuințelor care pot fi satisfăcute este mai mare, în timp ce utilitatea marginală este descrescătoare, utilitatea marginală a ultimelor unități fiind cu atât mai mică cu cât cantitatea din bunul respectiv este mai mare și nevoia care urmează a fi satisfăctă mai puțin stringentă.

Reprezentarea grafică a utilității



Tipologie

Utilitate marginală şi utilitate totală

Utilitatea marginală (propusă în secolul al XVIII-lea de către austriacul F. von Wieser), sau utilitatea ultimei unități consumate dintr-un bun sau serviciu omogen, este o mărime dependentă de elemente subiective (dintre care amintim aprecierea fiecărui individ consumator privind ierarhizarea importanței sau intensitatea diferitelor trebuințe), dar și de elemente obiective cum ar fi cantitatea în care se găsește bunul sau serviciul respectiv, sau, cu alte cuvinte, raritatea sau abundența bunului respectiv.Astfel cu cât un bun sau serviciu se găsește într-o cantitate mai mare, cu atât numărul trebuințelor ce pot fi satisfăcute este mai mare, dar și gradul de utilitate al fiecăreia din unitățile consumate suplimentar este mai mică. Cu alte cuvinte, cu cât un bun se găsește într-o cantitate mai mare, cu atât el va putea să satisfacă nevoi din ce în ce mai puțin importante, cu atât utilitatea lui marginală va descreşte.

Ajungem astfel la ***Legea descreşterii utilității marginale*** (prima lege a lui Gossen) - postulează descreșterea intensității unei nevoi pe măsura satisfacerii ei, având drept urmare tendința de scădere a utilității subdiviziunilor succesive dintr-o cantitate determinată a unui bun limitat, pe măsura satisfacerii trebuinței sau dorinței respective.

Vom exemplifica legea descreșterii utilității marginale prin următoarea situație:

Exemplificare

Un student flămând folosește pauza dintre două cursuri pentru a-și astâmpăra foamea. Pentru aceasta el apelează la oferta unei brutării din apropiere, unde are posibilitatea să aleagă dintre produsele oferite pe acela sau acelea care îi pot satisface cel mai bine prin preț și calitate, nevoia de a mânca. Să presupunem că se oprește asupra unor ștrudeluri calde, identice ca preț, calitate, greutate, mod de prezentare etc. Primul ștrudel (prima unitate din bunul omogen consumat), îi va satisface nevoia cea mai stringentă, aceea de a-și astâmpăra foamea, deci va avea pentru el , în momentul respectiv, o utilitate maximă deoarece îi va satisface o trebuință stringentă.

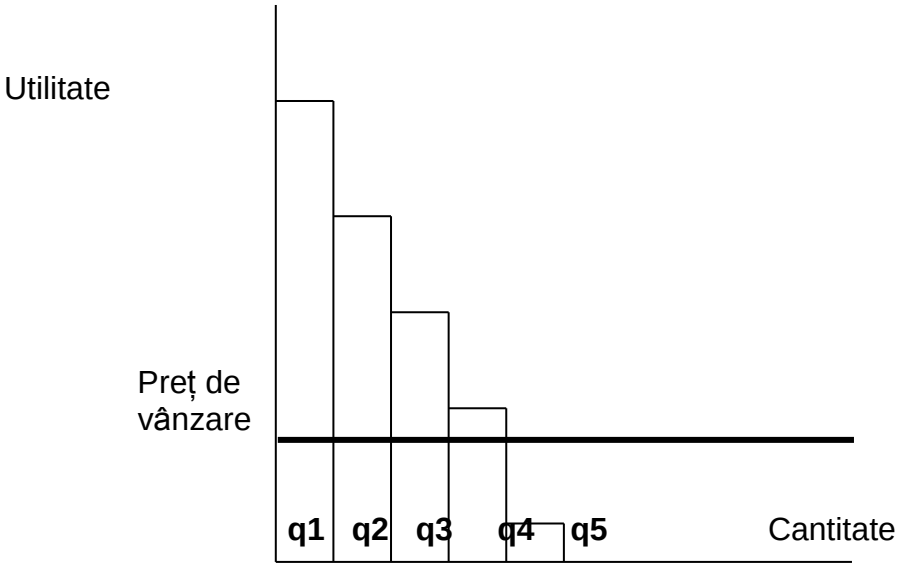
Consumul celui de-al doilea ștrudel, identic cu primul (a doua unitate din bunul economic denumit generic "ștrudeluri ") va genera o nouă utilitate, mai redusă decât consumul primului ștrudel, deoarece a satisfăcut o nevoie mai puțin stringentă decât prima. Următoarele ștrudeluri consumate vor acoperi nevoi din ce în ce mai puțin importante, în acel moment, pentru studentul în cauză. Astfel, ștrudelul al treilea ar putea fi cumpărat pentru a fi consumat într-una din pauzele următoare, cel de-al patrulea ar putea fi oferit unui coleg flămând, cel de-al cincilea pentru a hrăni porumbeii din jurul căminului .

Indiferent însă de tipurile de nevoi pe care le poate satisface (mai stringente sau mai îndepărtate), fiecare unitate din bunul omogen respectiv va avea același preț. Ștrudelul dat drept hrană porumbeilor va costa exact cât primul ștrudel consumat de către student. Fiecare unitate dintr-un bun omogen va fi vândută de către vânzător cu același preț. Consumatorul însă ar fi fost dispus ca pentru prima unitate din bunul respectiv (primul ștrudel) care îi satisfăcea cea mai stringentă dintre nevoi să plătească mult mai mult decât pentru ultima, cea care îi satisfăcea cea mai puțin importantă dintre nevoi, hrănirea porumbeilor.

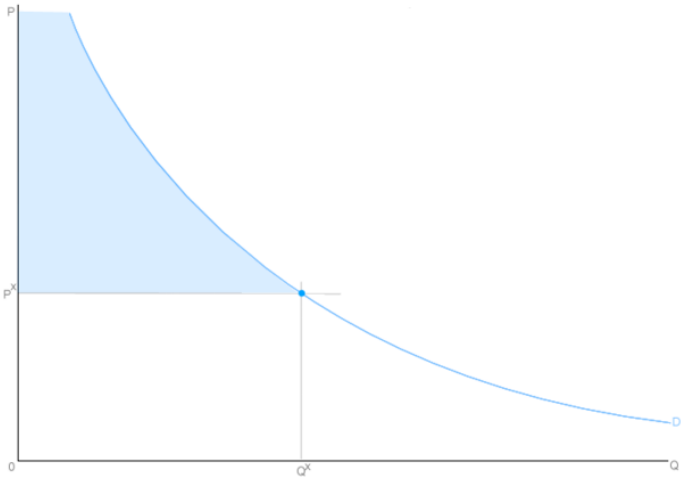
Teoria surplusului consumatorului

Confirmarea utilității unui bun sau serviciu se face, bineînțeles prin preț. Dacă bunul respectiv îi este util individului, îi satisface o anumită trebuință, el acceptă să plătească în schimbul lui o anumită cantitate de bani, numită preț (teoria formării prețurilor pornind de la teoria utilității marginale va fi dezvoltată într-un alt capitol). El plătește însă fiecare din aceste unități la prețul unic, fixat de vânzător, conform teoriei utilității marginale, la nivelul unității care satisface cea mai puțin stringentă nevoie. Diferența între valoarea/ utilitatea pe care o conferă cumpărătorul unității consumate (prețul pe care ar fi dispus să-l plătească pentru achiziționarea unității respective) și valoarea/utilitatea pe care o dă vânzătorul oricăreia din unitățile respective (și în funcție de care stabilește prețul de vânzare) poartă numele de **surplusul consumatorului**. Surplusul apare atunci când consumatorul primește mai mult decât plătește, ca rezultat al acțiunii legii descreșterii utilității marginale, cu alte cuvinte el va plăti pentru fiecare din unitățile respective același preț, indiferent de gradul de utilitate al unității respective.

Reprezentarea grafică a surplusului consumatorului



Surplusul consumatorului poate fi reprezentat și exemplificat și pe baza curbei cererii.



Partea haşurată de sub curba cererii şi de deasupra nivelului preţului stabilit pe piaţă reprezintă surplusul consumatorului.

Să reluăm discuţia de mai sus pentru a exemplifica formarea surplusului consumatorului prin datele redate anterior:

Să presupunem că primul ştrudel cumpărat de student va avea pentru el o utilitate ridicată, care exprimată prin preţul pe care el ar fi fost dispus să-l plătească ar fi însemnat 10 lei/bucată. Pentru al doilea ştrudel, care avea pentru el un grad mai redus de utilitate, ar fi fost dispus să plătească 9 lei/bucată, pentru al treilea 8 lei/bucată, pentru al patrulea 7 lei/buc, pentru al cincilea 5 lei/bucata. Preţul de vânzare a ştrudelurilor respective este de 3 lei/bucată. Studentul îşi face calculele în aşa fel încât cumpărând al doilea, al treilea, al patrulea ştrudel, deci cheltuindu-şi banii cumpărând un număr oarecare de ştrudeluri va obţine aceeaşi satisfacţie/ utilitate decât dacă ar fi folosit venitul de care dispune pentru a-şi cumpăra un suc, un bilet de teatru sau orice alt bun sau serviciu.

Surplusul de utilitate obţinut în urma cumpărării primului ştrudel ar fi de 10-3=7 lei pe care consumatorul nu i-a cheltuit, dar ar fi fost dispus să-i cheltuie deoarece la acest nivel şi-a evaluat nevoia. Cumpărarea celui de-al doilea ştrudel i-ar aduce consumatorului un surplus de utilitate de 8-3 = 5 lei , cel de-al treilea ştrudel l-ar "îmbogăţi" cu 7-3 = 4 lei etc. El va continua să cumpere până la limita la care preţul de vânzare al bunului respectiv este egal cu preţul pe care ar fi fost dispus să-l plătească pentru a obţine o unitate din bunul respectiv care să-i satisfacă o anumită nevoie mai îndepărtată. Cumpărând cele cinci ştrudeluri, cumpărătorul nostru a plătit 5 bucăţi x 3 lei /buc= 15 lei, în timp ce valoarea totală a ştrudelurilor cumpărate de el (calculată în funcţie de utilitate) este de 7+6+5+4+3 = 25 lei.

În concluzie:

Surplusul consumatorului = Valoarea bunului pentru consumator – Preţul bunului

Alegerea consumatorului raţional

Studentul nostru nu este un caz izolat. Toţi consumatorii care vor consuma ştrudeluri pe care le vor plăti la preţul pieţei vor beneficia de surplusul consumatorului, în funcţie de cantitatea de ştrudeluri consumată. Toţi consumatorii care vor cumpăra orice tip de bun cărui preţ a fost calculat pornind de la principiul enunţat mai sus vor beneficia de surplusul consumatorului pentru fiecare din bunurile respective.

Consumatorul raţional, îşi va maximiza satisfacţia în situaţia în care fiecare unitate monetară consumată îi va aduce aceeaşi satisfacţie, cu alte cuvinte când utilitatea marginală a fiecăruia dintre bunurile sau serviciile consumate raportată la preţul bunului sau a serviciului respectiv va fi aceeaşi.

Condiţia fundamentală de maximizare a satisfacţiei sau utilităţii este următoarea : un consumator care are la dispoziţie un venit fix pe care urmează să-l consume cumpărând bunuri şi servicii la preţurile date ale pieţei,va atinge maximum de satisfacţie atunci când utilitatea marginală a fiecărei ultime unităţi monetare (a unităţii monetare marginale) cheltuită pentru fiecare bun sau serviciu va fi aceeaşi.

Notând cu : U_{marg} = utilitatea marginală

P = preţul

a;b;c;=diferite bunuri sau servicii

Condiția de echilibru va fi :

U_{margA} / P_A = $U_{marg\ B}$ / P_B = $U_{marg\ C}$ / P_C = ... = U_{marg}/unitate monetara cheltuită

Consumatorul are întotdeauna la dispoziție o cantitate limitată de bani (un venit) pe care urmărește să-l consume astfel încât să obțină maximum de satisfacție de pe urma fiecărei unități monetare cheltuite. Pentru aceasta el va alege din multitudinea de bunuri pe care are la dispoziție pe acelea pe care le consideră cele mai potrivite pentru a-i satisface cel mai bine trebuințele.
Dobrotă (1997, p. 87) subliniază, de asemenea, că un consumator va continua să cumpere un produs atât timp cât satisfacția oferită de ultima utilitate egalează sau excede utilitatea marginală rezultată din aceeași cheltuială pentru un alt produs.

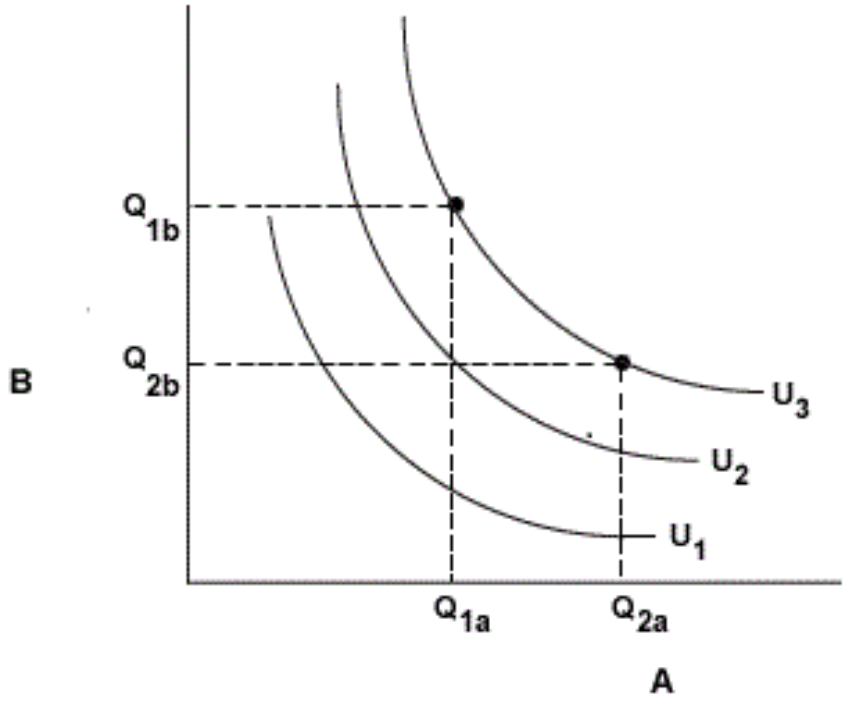
Curbe de indiferență

Vilfredo Pareto (1848-1923) este cel care a introdus curbele de indiferență în studiul comportamentului consumatorului.

Totalitatea curbelor de indiferență care reflectă posibilele combinații dintre două bunuri formează harta curbelor de indiferență. Aceste combinații pot fi grupate în două categorii (Ignat et. al., 1998, p.74)

- combinații care asigură același nivel de satisfacție sau de utilitate;
- combinații care asigură niveluri diferite de satisfație sau utilitate.

Presupunem că un consumator are la dispoziție diferite combinații de câte două bunuri, oarecare– A și B, combinații care se află marcate pe curba de indiferență prin punctele de pe graficul de mai jos. Bunurile din fiecare din aceste combinații se pot afla în una din următoarele situații, în cadrul preferințelor consumatorului: de a fi preferat celuilalt bun sau de a fi indiferent consumului celuilalt bun.



Fiecare punct presupune o altă combinație posibilă dintre cele două bunuri iar curba care unește toate aceste puncte poartă numele de curbă de indiferență.

Dobrotă (1997, p. 90) identifică proprietățile curbelor de indiferență:

- o curbă de indiferență mai înaltă exprimă un nivel de utilitate mai mare
- curbele de indiferență din cadrul aceleiași familii de curbe nu se intersectează niciodată
- curbele nu pot lua forma unor cercuri concentrice
- curbele în care se respectă axiomele preferințelor au forme convexe cu înclinație negativă, ori au rate descrescătoare de substituție a bunurilor.

Important!

Cererea și oferta pe piață însumează preferințele, și respectiv, costurile tuturor potențialilor cumpărători și producători ai acelui bun. Suma tuturor câștigurilor pe care consumatorii de pe o piață le realizează în urma cumpărării se numește surplusul consumatorului.

Un alt concept pe care dorim să îl introduceSuma tutoror câștigurilor pe care producătorii de pe o piață le realizează în urma vânzării se numește **surplusul producătorului**.

Surplusul producătorului = Prețul bunului-Cheltuiala producătorului

Dacă

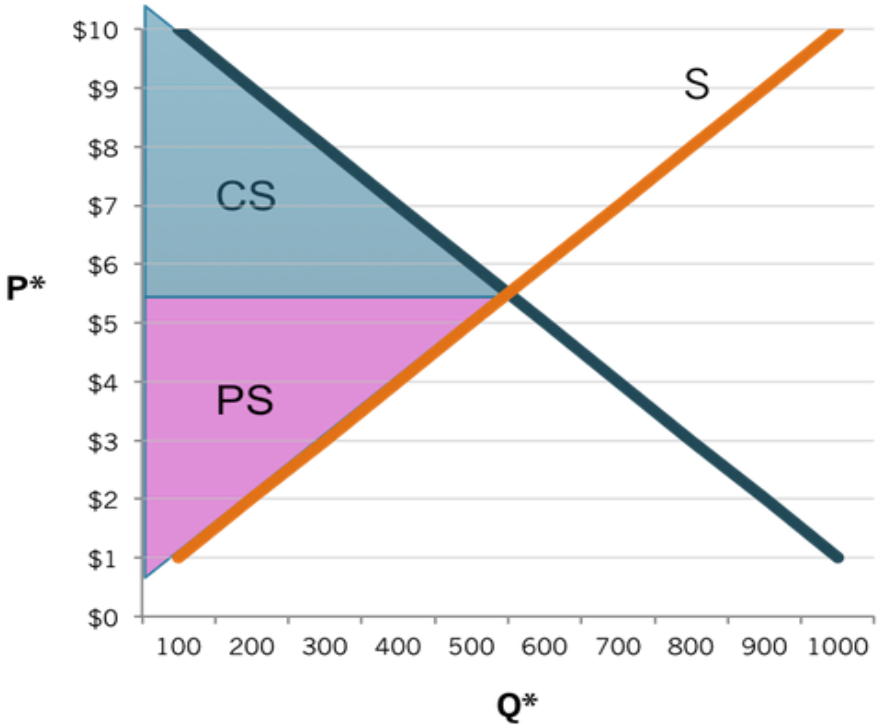
Surplusul consumatorului = valoarea bunului pentru consumator – prețul bunului,

și

Surplusul producătorului = prețul bunului-cheltuiala producătorului,

rezultă că prin însumarea celor două obținem surplusul total sau **bunăstarea totală** obținute în urma tranzacțiilor de pe acea piață.

SURPLUSUL TOTAL = SURPLUSUL CONSUMATORULUI + SURPLUSUL PRODUCĂTORULUI



Graficul de mai sus exemplifică cele două surplusuri – se poate observa faptul că surplusul producătorului este reprezentat prin suprafața de deasupra curbei ofertei (notată cu S de la termenul Supply), până la nivelul prețului produsului de pe piață.

Piețe eficiente

Atunci când o alocare a resurselor pe o piață maximizează bunăstarea totală spunem că *acea alocare este eficientă*. Economiștii judecă alocările alternative ale resurselor prin prisma criteriului eficienței și anume dacă aceste alocări maximizează sau nu bunăstarea totală.

O alocare maximizează bunăstarea totală dacă:

1) Utilitatea marginală a ultimei unitați consumate este egală cu costul marginal al ultimei unități produse.

În cazul în care costul marginal al ultimei unități ar fi mai mare decât utilitatea marginală a acesteia, presupunând situația când consumatorii și producătorii ar fi obligați să tranzactioneze la un nivel al prețului, atunci surplusul consumatorului și al producătorului ar fi negative și ar reduce surplusul total.

2) Utilitatea totală a unităților consumate este mai mare sau cel puțin egală cu costul total al unităților produse.

Această condiție spune că, într-o alocare eficientă, unitățile de bun consumate sunt alocate consumatorilor care le prețuiesc cel mai mult și sunt produse de producătorii cu cele mai mici costuri sau, cu alte cuvinte, că surplusul total este pozitiv.

Orice unitate de bun produsă sau consumată dincolo de punctul în care utilitatea marginală este egală cu costul marginal va reduce bunăstarea consumatorilor sau/și producătorilor și va reduce surplusul total.Cu alte cuvinte, o alocare este eficientă dacă nu putem îmbunătăți bunăstarea totală consumând sau producând mai mult din bunul respectiv.

Alocarea de echilibru a resurselor pe piețele libere, prin tranzacții voluntare între cumpărători și vânzători este o alocare eficientă.

Întrebări și aplicații recapitulative:

*La un momentdat cantitatea consumata dintr-un bun Q si Utilitatea marginala (um) se prezinta dupa cum urmeaza:

Q	Um	UT
1	30	30
2	20	50
3	10	60
4	5	65
5	0	65
6	-5	60

Sa se determine Utilitatea Totală (UT) si sa se reprezinte grafic utilitatea marginala in funcție de Q si utilitatea totala in funcție de Q.

*Cunoscând ca un consumator dispune de 9 lei si ca doreste sa cumpere banane si portocale, pretul unitar al celor 2 fiind identic (cu 1 leu poate cumpara fie o banana fie o portocala), ce cantitate din cele 2 va trebui sa cumpere a.i. sa nu depasească 9 lei si sa obtina o Utilitate Totala maxima?

Banane

Q	Um	UT
1	6	6
2	5	11
3	4	15
4	3	18
5	2	20
6	1	21

Portocale

Q	Um	UT
1	5	5
2	4	9
3	3	12
4	2	14
5	1	15

5b+4p = 20+14 = 34 Ut cea mai mare si Umb=2 Ump=2
4b+5p = 18+15 = 33 Umb=3 Ump=1
6b+3p = 21+12 = 34 Umb=1 Ump=3

*Daca raportul de utilitate al bunului A si pretul Pa este 0,6, iar pretul bunului B este de 5000 um, sa se determine Um a bunului B.

Uma/Pa = Umb/Pb
0.6 = Umb/5000

Umb = 0.6*5000 = 3000

Sunteți un consumator care are un venit de 2000 lei pe luna, disponibili pentru a-i cheltui cum doriți pentru achiziționarea a două bunuri A și B. Prețurile acestor bunuri de consum, cantitățile pe care le achiziționați și evaluarea utilității aduse de aceste cantități sunt următoarele:

Bun	Preț	Unități cumpărate	Utilitate Totală	Utilitate marginală
A	70 lei	20	500	30
B	50 lei	12	1000	20

Pentru a obține satisfacție maximă din achiziții ar trebui să:

a. Cumpărați o cantitate mai mică din bunul A și mai mare din B
b. Cumpărați aceeași cantitate de A și mai mare din B
c. Cumpărați o cantitate mai mare din bunul A și mai mică din B
d. Cumpărați o cantitate mai mare din bunul A și aceeași din B
e. Păstrați situația din tabel, din moment este cea mai bună ce se poate obține

Trei dintre cele patru afirmații de mai jos, legate de conceptele de „utilitate", „utilitate totală" și „utilitate marginală" sunt corecte, în timp ce una este falsă. Care este cea falsă?

a. Doi consumatori diferiți ar putea valora diferit utilitatea aceluiași bun
b. Când utilitatea totală este maximă, utilitatea totală va fi zero
c. Utilitatea reprezintă o încercare de a indica evaluarea de către consumator a satisfacției oferite de consumul unui bun
d. Utilitățile totale pot diferi de la un consumator la altul, dar utilitățile marginale trebuie să fie aceleași pentru amândoi

Unitatea de învățare 6. PREȚUL. FORMAREA PREȚULUI PE PIAȚĂ

Cuvinte cheie: preț, piața cu concurență perfectă, monopol, monopson, oligopol, piață cu concurență monopolistică

Conceptul de preț

Prețul exprimă cantitatea de monedă ce trebuie plătită pentru achiziționarea unor bunuri materiale sau servicii în cadrul tranzacțiilor bilaterale de piață. [14]Dicționarele economice definesc prețul ca fiind expresia bănească a valorii recunoscute a unui bun economic [15]sau "element esențial al contractului de vânzare-cumpărare,alături de părți, obiect și termen de livrare.[16]

Definirea prețului unui bun sau serviciu s-a înscris în aria de interes a specialiștilor din cele mai vechi timpuri. Gândirii economice medievale îi datorăm "doctrina prețului just " expusă de către Toma d'Aquino în lucrarea lui "Summa Theologicae" conform căreia participanții la tranzacții trebuiau să asigure schimbului o justă echivalență.

Adam Smith considera, la mijlocul secolului al XVIII- lea că **prețul îmbracă în fapt două forme: aceea a prețului real sau natural, a cărui mărime este determinată de muncă ("...pretul real al oricărui lucru este ceea ce îl costă în realitate pe acela care dorește să obțină acel lucru, este truda și osteneala pentru obținerea lui" [17]) și prețul de piață, care oscilează în jurul celui real și care se formează în funcție de condițiile de piață.**

Pentru neoclasici, prețul reprezintă elementul fundamental de reglare a activității economice, instrumentul care permite alocarea optimă a resurselor dar și a veniturilor, purtătorul principal de informații în legătură cu evoluția pieței. In accepțiunea reprezentanților școlii marginaliste, baza de formare a prețurilor se deplasează dinspre costul producției înspre utilitatea bunului sau a serviciului respectiv iar izvorul prețurilor îl constituie utilitatea marginală, respectiv utilitatea totală a unui bun sau serviciu. Acceptarea achitării unui preț pentru un bun sau un serviciu înseamnă de fapt recunoașterea utilității bunului sau serviciului respectiv.

Reprezentanții Școlii marginaliste (Eugen von Bohm- Bawerk Karl Menger și Friederich von Wieser - în Austria; W. Stanely Jevons în Marea Britanie, Leon Walras în Elveția sunt numai câteva nume marcante în cadrul curentului neoclasic marginalist) au ajuns la concluzia că limitele între care se stabilește prețul pe piață pentru toate subdiviziunile unui bun omogen, în ciuda utilității diferite adusă de fiecare unitate consumată, sunt date de aprecierile "perechii marginale "de vânzători - cumpărători. Prin pereche marginală Bohm Bawerk înțelege perechea de negociatori cu distanța cea mai mică între prețul cerut de vânzător (limita minimă) și prețul oferit de cumpărător (limita maximă).

În privința formării prețurilor bunurilor de producție,bunuri cu care consumatorii nu vin în contact direct și deci a căror preț nu se poate stabili în funcție de utilitatea directă dată de relația producător- consumator, **marginaliștii** consideră că acesta **este determinat de utilitatea marginală a bunului final cu utilitatea cea mai mică**, ca atare prețul bunurilor intermediare este condiționat de prețul bunurilor finale. Prin aceasta, neoclasicii sa situează pe o poziție contrară celei

---

14 **Nita Dobrota,** coordonator, *Economie Politica,*Editura Economica Bucuresti 1995, pag.178

15 **Angelica Bacescu,** *Dictionar de termeni economici*; Ed. All, Bucuresti, 1994, pag. 93.

16 *Dictionar de Relatii economice Internationale*, Ed. Enciclopedică Bucuresti 1993, pag.427

17**Adam Smith**, *Avutia natiuniulor*.Cercetare asupra naturii si cauzelor ei, Vol.I, Ed. Academiei, Bucuresti, 1962, pag.34

clasice, care explica formarea prețurilor bunurilor de consum pornind de la prețul mijloacelor de producție.

Combinând teoria clasică cu cea marginalistă, **Alfred Marshall**, fondatorul Scolii neoclasice britanice de la Cambridge a demonstrat că la baza formării prețurilor se află două elemente de importanță egală: **costul producerii bunului sau al serviciului respectiv, și utilitatea lui**. Ca atare, nivelul prețurilor depinde atât de aprecierile subiective ale consumatorilor (care determină cererea pe termen scurt) cât și de costurile de producție (care determină oferta pe termen lung). Pentru a demonstra determinarea complexă a valorii de schimb ca suport al formării prețurilor, Marshall recurge la o următoarea metaforă : " Utilitatea și costul producției împreună joacă un rol determinant în stabilirea valorii...și evident am putea discuta dacă lama superioară sau cea inferioară a unei foarfeci este cea care taie o bucată de hârtie, ca și dacă valoarea este determinată de utilitatea sau de costul producției."[18]

Pentru **Marx**, **prețul reprezintă expresia bănească a valorii unui bun sau serviciu, valoare dată de timpul de muncă socialmente necesar producerii bunului sau a serviciului** respectiv.

El afirmă că, din punct de vedere calitativ, valoarea mărfii nu reprezintă altceva decât muncă omenească abstractă, omogenă, nediferențiată, socialmente recunoscută ca utilă, și ca atare ea este singurul element care poate sta la baza formării prețului real (sau natural) al mărfii, în timp ce cantitatea de bani definește prețul nominal al acesteia.

Pentru neoclasici, prețul reprezintă elementul fundamental de reglare a activității economice, instrumentul care permite alocarea optimă a resurselor dar și a veniturilor, purtătorul principal de informații în legătură cu evoluția pieței. El este rezultatul interacțiunii dintre factorii care îl determină: utilitatea și raritatea-ca elemente composite ale cererii și costul obținerii produsului respectiv- ca element al ofertei.

Formarea prețului și mărimea lui depind de o serie de factori, cei mai importanți sunt:

- Utilitatea bunului respectiv;
- Puterea de cumpărare a consumatorilor;
- Prețul acelui bun pe alte piețe;
- Nivelul prețurilor substituenților pentru acel bun, în cazul în care acesta are substituenți;
- Costurile de producție ale acelui bun sau, în cazul serviciilor, de furnizare a acelui serviciu;
- Costul factorilor de producție;
- Tipul de piață pe care se află un astfel de bun.

În esență, factorii care determină nivelul prețurilor sunt cerea și oferta.

Din perspectiva cererii, nivelul prețului unui bun sau serviciu este influențat de:

- utilitatea marginală și totală a bunului sau a serviciului pentru care s-a stabilit;
- puterea de cumpărare a consumatorilor bunului sau serviciului respectiv;
- prețul bunului sau serviciului respectiv pe alte piețe;
- existența înlocuitorilor sau a substituenților apropiați și prețurile acestora

Din perspectiva ofertei, nivelul prețului depinde de :

- costul producției, consumul de factori necesari producerii bunului respectiv;
- costul factorilor de producție care concură la obținerea bunului respectiv;
- prețul bunului respectiv practicat pe alte piețe.

Pe termen scurt, factorul determinant al formării prețului este cererea, deoarece producția (oferta) nu are capacitatea de-a se modifica în același ritm cu modificarea cererii.

Pe termen lung, oferta reprezintă factorul determinant al evoluției prețului. în cadrul acesteia, distingem diferitele tipuri de comportament în funcție de orizontul de timp la care se manifestă:

- pe termen foarte scurt, evoluția ofertei depinde numai de reacțiile producătorului în legătură cu prețul pieței. El poate să stocheze o parte din marfa pe care a produs-o și să o vanda mai tarziu, sau poate să mențină în continuare în vânzare aceeași cantitate la același preț ;

[18] A**. Marshall**, *Elements of Economics of Industry*, London, 1925, pag. 200

- pe termen scurt, producătorii își modifică oferta prin schimbarea dimensiunii factorului muncă și a unora din elementele capitalului variabil, neavând posibilitatea să intervină asupra capitalului tehnic.

- pe termen lung, prețul se poate modifica prin modificarea volumului ofertei ca urmare a schimbării capitalului tehnic, introducerii de noi tehnologii de fabricație, îmbunătățirii organizării fluxului productiv, etc.

Funcțiile prețului

Deși în literatura de specialitate s-au conturat păreri diferite în privința funcțiilor prețului în cadrul economiei de piață, se pot desprinde, pornind de la o serie de definiri convergente, cel puțin următoarele:

- **prețul reprezintă instrumentul sintetic de măsură a valorii mărfurilor**,
- **prin intermediul prețurilor, agenții economici culeg informații cu privire la piață**.
- strâns legat de capacitatea prețului de a oferi informații legate de piață se află și capacitatea acestuia de a **determina alocarea resurselor limitate de care dispun entitățile economice în mod eficient**.
- prin complexitatea elementelor care se iau în calcul în formarea prețului unui bun sau serviciu, acesta devine un **liant între diferitele paliere pe care se desfășoară activitatea economică**: în primul rând, el face legătura între economie reală (cea a fluxurilor de bunuri și servicii reale) și economia monetară, acoperitoare a celei dintâi.

El este în același timp elementul de legătură între piața factorilor și piața bunurilor și a serviciilor, pornind de la faptul că fiecare element al costului unui bun sau serviciu, cost care intră în calculul prețului acestuia, reflectă cheltuieli făcute cu consumul din factorul respectiv așa cum se regăsesc ele în prețul factorilor.

Formarea prețului pe o piață cu concurență perfectă

Piața cu concurență perfectă are o existență pur teoretică. Studii recente arată că ea nu s-a regăsit în practică decât pentru o perioadă restrânsă de timp (de ordinul câtorva luni), la începuturile revoluției industriale din Marea Britanie. Unii specialiști consideră că, într-o mare măsură, piața financiară secundară se apropie, în zilele noastre cel mai mult de piața cu concurență perfectă.

Piața cu concurență perfectă are următoarele trăsături:

- *existența unui număr infinit de mare de producători, respectiv vânzători și consumatori*, fiecare de o putere economică redusă, astfel încât să nu poată influența piața nici din perspectiva prețului nici din cea a cantității oferite. Pe acest tip de piață, fiecare producător este un *"primitor de preț " (price taker)*, preț pe care îl aplică bunului sau serviciului în cauză.Trebuie menționat însă că acest preț este rezultatul acțiunii conjugate a participanților la tranzacțiile de pe piața bunului respectiv (vânzători și cumpărători) și se situează la un nivel mediu față de ofertele și respectiv cererile individuale.

Orice modificare a cantității oferite de către unul din producători sau schimbare de opticã din partea unui cumpărător în sensul modificării cantității solicitate nu va avea capacitatea de a influența sesizabil nivelul prețului practicat pe piața respectivă pentru bunul respectiv.

- *omogenitatea bunurilor*; toți producătorii produc același produs, fără diferențieri în privința calității sau a caracteristicilor funcționale și toți consumatorii doresc să cumpere același produs, fiindu-le indiferent de către cine a fost produs sau vândut.

- *accesul nelimitat la informațiile legate de bunul respectiv, de prețul lui sau al înlocuitorilor acestuia*, de costul producerii lui de nivelul din trecut și de perspectivele evoluției prețului în viitor. Pe acest tip de piață, fiecare consumator cunoaște în detaliu întreaga ofertă de pe toate piețele din punct de vedere al structurii, calității, și a facilităților de desfacere de care poate beneficia.

- *mobilitatea perfectă a factorilor de producție*, astfel încât orice producător să aibă acces în orice moment la cantitățile de factori de producție (muncă sau capital) necesare desfășurării activității sale;

- *intrarea și ieșirea liberă pe/ de pe piață a firmelor*, altfel spus inexistența barierelor de intrare în competiție ; o firmă intră pe piața unui produs sau a unui serviciu atunci când obține un

cost mai scăzut decât prețul de vânzare, și iese de pe piață atunci când cheltuielile pe care le face pentru obținerea produsului respectiv sunt mai mari decât prețul la care poate să vândă produsul.

Pentru ca piața să se poată numi "cu concurență perfectă" trebuiesc îndeplinite cumulativ cele cinci trăsături enumerate mai sus, ceea ce în condițiile economiei contemporane este, practic, de neconceput. Cu toate acestea, teoria formării prețului pe piața cu concurență perfectă este importantă deoarece pornind de la trăsăturile acestui tip de piață se pot delimita imperfecțiunile proprii piețelor reale și se poate studia modul de formare a prețului pe acest tip de piețe în comparație cu prețul de echilibru.

Prețul de echilibru, propriu pieței cu concurență perfectă, se formează în mod liber, spontan, ca rezultat al forțelor pieței, ca rezultat al interacțiunii dintre cererea și oferta agregat, și reprezintă acel nivel al prețului la care are loc egalizarea cantității cerute cu cea oferită realizându-se astfel un volum maxim al vânzărilor.

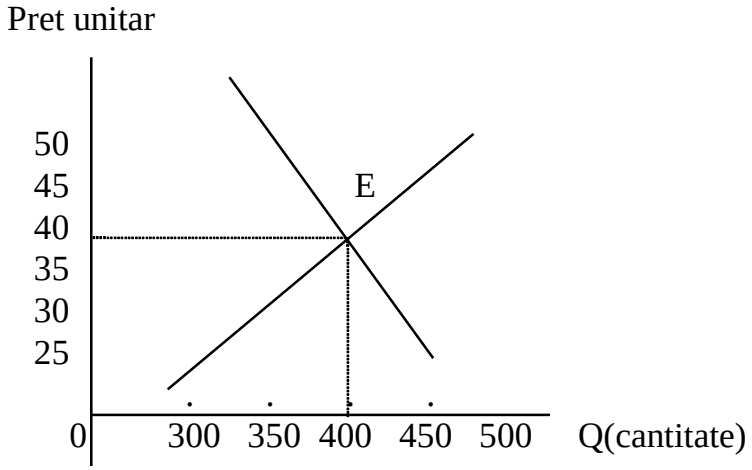


Fig. 7.1. Formarea prețului pe o piață cu concurență perfectă

Formarea prețului de echilibru pe piața unui anumit bun are loc și în funcție de formarea prețurilor pe piața factorilor de producție pentru bunul respectiv, a bunurilor substituibile sau a celor complementare.

Așa cum putem deduce și din graficul de mai sus, prețul de echilibru se formează la intersecția dintre cerere și ofertă, astfel că orice modificare a cererii sau a ofertei va duce la modificarea prețului de echilibru pe acea piață. Modificarea cererii în sensul creșterii ei, în condițiile în care oferta rămâne neschimbată, duce la creșterea prețului de echilibru; în timp ce o modificare a ofertei în sensul creșterii sale în timp ce cererea rămâne neschimbată, duce la scăderea prețului de echilibru.

Dacă prețul de echilibru se formează la intersecția dintre cererea agregat și oferta agregat, trebuie definite aceste două concepte. Cererea agregat reprezintă suma tuturor ofertelor de preț adresate de toți cumpărătorii de pe piața unui bun omogen. Oferta agregat reprezintă suma tuturor ofertelor celor care produc un anumit bun omogen.

Pe piață există însă mai multe categorii de participanți, atât în ceea ce privește ofertanții cât și în ceea ce privește consumatorii.

Astfel, anumiți ofertanți care au o putere economică mai redusă oferă un anumit bun în condiții diferite din punct de vedere al costurilor față de cei care oferă același produs dar au o putere economică mai mare. Cei cu o putere economică mai mare care pot oferi acel produs la un cost mai mic decât prețul de echilibru, vor obține profit din diferența dintre costul mediu și prețul de vânzare al acelui bun. Din profitul astfel obținut, aceștia își vor putea mări producția până la nivelul la care costul mediu este egal cu costul marginal. În acest mod, acești producători, își vor dezvolta producția, vor obține economii la scară ceea ce va duce la scăderea costului mediu, consolidându-și

poziția pe piață și acaparând segmente importante ale pieței acelui bun. Acești ofertanți vor deveni din ce în ce mai influenți pe piață, lucru ce va duce în timp la transformarea acelui segment de piață în oligopol sau monopol.

În schimb, firmele care au o putere mai redusă pe piață și obțin acel bun la un cost mai mare decât prețul de echilibru, vor avea pierderi ca rezultat al acestei diferențe. În timp, aceste pierderi concomitente îl vor determina pe producător/agent economic să renunțe la producția bunului respectiv și să se orienteze spre pieţele altor bunuri care să-i aducă profit.

Trebuie făcută și în acest caz o distincție clară. Dacă prețul de echilibru al unui produs a crescut, trebuie stabilit dacă acest lucru se datorează scăderii costurilor de producție sau creșterii cererii pentru acel bun. Modificarea prețului de echilibru are loc atunci când factorii care influențează cererea sau oferta se schimbă, iar curba cererii sau a ofertei se deplasează, urmând ca și prețul de echilibru să se deplaseze și acesta.

Schimbările pe care le suferă curbele cererii și ofertei contribuie la modificarea prețului și a cantității de echilibru. Prețurile stabilite pe baze concurențiale conform legilor pieței contribuie la distribuirea rațională a ofertei limitate de bunuri între cei care au nevoie de ele.

Formarea prețului de echilibru este o situație pur ipotetică, caracteristică pieței cu concurență perfectă. În realitate nu există însă astfel de piețe, iar prețul se formează pe piață și în funcție de alți factori decât cererea și oferta de pe piață. Un astfel de factor este și legislația privind unele reglementări pentru intrarea pe anumite piețe a unor noi companii, în scopul protejării anumitor sectoare de lucru, ce duce la o concurență imperfectă pe acea piață. De asemenea, există și reglementări privind încurajarea formării de monopoluri pe anumite piețe (acordarea de brevete, licențe, taxele vamale etc.)

Formarea prețului pe piața cu concurență imperfectă

Așa cum am arătat, piața cu concurență perfectă are o existență pur teoretică.Ea se studiază deoarece structurile ei competitive sunt ușor de înțeles și pornind de la ele se definesc imperfecțiunile pieței proprii celorlalte tipuri de concurență.

In realitate, producătorii obțin același produs cu costuri diferite, în funcție de prețul factorilor de producție utilizați, de conjunctura economică, de climatul economic și social, etc, și îl vând la prețul pieței.

Din profitul suplimentar astfel obþinut, unii producători reușesc să-și dezvolte producția și să ocupe noi segmente de piață. Ei se pot transforma, în acest fel în monopol adică în situația în care pot controla prețul și cantitatea vândută dintr-un bun economic omogen, în oligopol,atunci când alături de un număr restrâns de producători controlează piața unui bun omogen sau în concurență monopolistică, atunci când un număr infinit de mare de producători controlează piața unui bun sau serviciu în cadrul căruia apar diferențieri.

Monopolul, oligopolul, piața cu concurență monopolistică, alături de alte forme specifice pe care le vom trata mai jos formează piața cu concurență imperfectă.

Imperfecțiunile pieței sunt generate în principal de doi factori :

1.costurile scăzute ca urmare a economiilor la scară care apar la dimensiuni mari ale producției și care permit fie obținerea de profituri suplimentare, care reinvestite conduc la creșterea producției, fie scăderea prețului de vânzare sub limita prețului mediu practicat pe piață care determină o deturnare a cererii dinspre agenții economici care își desfac produsele la prețul pieței spre cei care vând la un preț mai scăzut;

2. existența barierelor de intrare sau de ieșire din competiție, de regulă ca urmare a intervenției guvernului în scopul protejării industriilor incipiente, a unor ramuri strategice, sau a unor ramuri care în urma protecției acordate oferă servicii de calitate tuturor clienților și acceptă să-și limiteze profitul (în această categorie intră ramurile care reprezintă monopol natural pentru bunuri și servicii importante.)

Alte bariere de intrare importante sunt taxele vamale, care favorizează formarea monopolurilor sau a oligopolurilor autohtone prin protejarea unor ramuri sau industrii autohtone.

În afara restricțiilor legale, impuse de guvern, barierele de intrare în competiție pot să apară și ca urmare a diferențierii produselor.

Formarea prețului pe o piață de tip monopol

Formarea prețului pe piața de tip monopol se face într-un mod particular, spre deosebire de formarea prețului pe oricare altă piață. Acest lucru se întâmplă deoarece piața de tip monopol are anumite trăsături ce nu favorizează formarea prețului în mod liber, dintre care amintim:

- existența unui singur producător pentru un anumit tip de produse sau servicii, lucru ce-i va permite să controleze prețul produselor respective pe acea piață;
- nu există bunuri substituibile pentru produsele pe care acel singur producător le oferă;
- pentru a putea intra pe acel segment de piață există puternice bariere atât de ordin economic cât și de ordin legislativ.

Prețul format pe o astfel de piață poartă denumirea de preț de monopol, și este un preț foarte ridicat în comparație cu prețurile ce se formează pe piețele cu alt tip de concurență.

Firma care deține monopolul pe o anumită piață poate să fixeze prețul de vânzare la un anumit nivel, fiind influențată în decizia sa doar de strategia pe care aceasta dorește să o adopte, și anume, aceasta poate fixa prețul la nivelul la care ar putea vinde toată cantitatea pentru care există cerere, chiar dacă ar înregistra pe anumite unități de produs pierdere, pe totalul cantității vândute va înregistra profit; sau poate să producă doar o cantitate mică din acel bun și să o vândă la un preț foarte mare. Modalitatea în care firmele de pe piața de tip monopol fixează prețul de vânzare, este ilustrată în graficul de mai jos.

Totuși, companiile de pe piețele de tip monopol trebuie să țină seama în ceea ce privește activitatea lor, dar mai ales în ceea ce privește stabilirea prețului de monopol, de puterea de cumpărare a consumatorilor, de preferințele acestora, de existența unor categorii de produse care pot satisface același gen de trebuințe, fără ca aceste produse să fie produse substituibile celor pe care ei le produc. În același timp agenții de pe piețele de monopol trebuie la rândul lor să țină seama de costul de producție al produsului respectiv.

Piața de tip monopol oferă cel mai scăzut grad de satisfacție a consumatorilor privind raportul dintre ceea ce sunt ei dispuși să sacrifice pentru a consuma o unitate dintr-un anumit bun produs pe o piață de tip monopol și prețul cerut pe această piață pentru acel bun. Acesta este și unul dintre motivele pentru care în majoritatea țărilor este interzisă formarea monopolurilor prin diferite reglementări legislative, care interzic acțiuni privind fixarea prețurilor sau limitări privind intrarea pe anumite piețe.

Monopolul este un tip de structură a pieței, în care o firmă este unic producător al unui bun sau serviciu. Azi, mulți economiști sunt de părere că monopolul apare în cazul în care o firmă controlează 80% - 90% dintr-o anumită piață. Există patru tipuri principale de monopol[19]:

- Monopolul natural - există atunci când o singură firmă este capabilă să producă mai eficient decât ar putea mai multe firme mici concurente;
- Monopolul tehnologic - există, atunci când o firmă dezvoltă o nouă tehnologie, pentru producerea unui nou produs. Aceste noi tehnologii sunt protejate atent, care dau unui inventator dreptul de a folosi invenția și de a produce pentru o perioadă de peste 20 de ani;
- Monopolul de stat apare când statul este unicul producător al bunului sau serviciului respectiv (ex. distribuirea de apă potabilă, servicii de canalizare, și, poate cel mai bun exemplu ar fi U.S. Postal Service. Acest tip de servicii nu vor fi subvenționate și nu vor avea un preț rezonabil în cazul în care vor fi distribuite de firme private.
- Monopolul geografic apare în cazul în care un producător distribuie un bun sau serviciu intr-o anumită zonă geografică. În zilele noastre acest tip de monopol a început să devină mai puțin important, odată cu apariția comerțului electronic.

În cazul monopolului natural neregulat, teoria neoclasică stabilește faptul că o firmă va produce până în punctul în care venitul marginal este egal cu costul marginal și prețul este mai mare decât

[19] op. cit O'Connor, David.- "The Basis of Economics", Ed. Greenwood Press, Westport, Connecticut, London, 2004, pg. 119

costul marginal. Costul prețului marginal apare în punctul în care P= M*C, acesta fiind un criteriu de a asigura eficiența în cazul utilităților publice[20].

Formarea prețului pe o piață de tip monopson

Piața de tip monopson funcționează în mare parte la fel ca și piața de tip monopol. Pe această piață există însă un singur cumpărător pentru un anumit bun, lucru care determină ca acesta să aibă o influență destul de mare privind deciziile de pe această piață. În general, acest tip de piață se găsește în sfera produselor materiilor prime pentru ramuri industriale sau agricole(ex. în agricultură).

Fiind un singur cumpărător, acesta poate determina chiar și prețul de vânzare, deoarece producătorul depinde de acest singur cumpărător. Acesta poate chiar să fixeze un anumit preț pentru acel bun, pentru ca apoi să vândă bunul respectiv pe o altă piață sau pe aceeași piață, dar într-o altă perioadă de timp, la un preț mai mare realizând astfel un câștig din situația sa de unic cumpărător. În situația de monopson, deciziile de pe piață privind nivelul prețului nu mai depind de preferințele consumatorilor, de costurile de producție, ci mai ales de capacitatea producătorilor care sunt sau nu capabili de a-și asuma un risc, și anume, riscul de a nu ceda la influențele consumatorului privind o influență extremă în ceea ce privește scăderea prețului; acest risc și-l pot asuma pornind de la premisa că din moment ce acel consumator este dispus să plătească un anumit preț pentru acel bun, preț pe care el însuși vrea să-l stabilească, acesta înseamnă că acel bun îi este necesar, deci va fi capabil să plătească și alt preț pentru el.

Formarea prețului pe o piață de tip oligopol

Există însă și o formă a pieței de tip oligopol cunoscută sub denumirea de duopol, atunci când pe piață există un număr de doi producători pentru furnizarea unui bun omogen. În situația duopolului cei doi producători pot să adopte mai multe variante cu privire la influențarea prețurilor bunului respectiv pe acea piață.

Poate exista situația în care cei doi se luptă pentru supremație pe acea piață, iar unul dintre ei va reduce prețurile până la nivelul la care celălalt va fi eliminat și atunci el va deține monopolul pe acea piață. În această situație trebuie ținut cont de faptul că și cel care reduce prețurile va avea de pierdut prin reducerea profitului, datorită scăderii prețului de vânzare, însă pe termen lung el va obține monopolul și își va putea recupera această pierdere. Celălalt producător va fi eliminat de pe piață.

O altă variantă a duopolului ar putea fi cea în care cele două firme încearcă să supraviețuiască pe piață pe o perioadă cât mai lungă. Astfel, ele încheie acorduri privind fixarea prețurilor la un anumit nivel, împărțirea influențelor pe piață, a cantităților produse etc. Majoritatea țărilor democratice descurajează încheierea unor astfel de înțelegeri între firme pentru menținerea pe piață prin diferite reglementări legislative care interzic printre altele și: folosirea prețului de dumping, folosirea de prețuri discriminatorii, încheierea de înțelegeri privind prețul de vânzare.

Formarea prețului pe o piață cu concurență monopolisticã

Piața monopolistică are și ea anumite particularități în ceea ce privește formarea prețurilor. Pe această piață există un număr relativ mare de producători care produc bunuri neomogene, dar substituibile. Deciziile pe care le ia fiecare producător în parte cu privire la mărimea cantității oferite nu influențează activitatea altui producător însă luate per ansamblu reacțiile tuturor ofertanților de pe

[20] Randal G. Halcombre-"Public Finance":Governament Revenues and Expenditures in the United States Economy, West Publishing Company,1996,pg.98;

această piață au consecințe asupra fiecărui producător care acționează pe piața respectivă. Pe acest tip de piață cererea pentru un anumit produs nu este perfect elastică, iar pe termen scurt maximizarea profitului va avea loc la acel nivel al producției la care venitul marginal este egal cu costul marginal.

Întrebări și aplicații recapitulative:

Prețul unui bun este determinat de costurile de producție ale acestuia". Încercuiți afirmațiile care vă par corecte în ceea ce privește teoria formării prețului pe baza costurilor de producție:

a. este cea mai plauzibilă explicație a modului de formare prețurilor
b. nu ia în considerare influența exercitată de forțele ce influențează cererea consumatorilor
c. nivelul costurilor de producție este un factor foarte important de influență a poziției curbei ofertei, dar nu singurul asemenea factor
d. ca teorie a modului de determinare a prețului, teoria costurilor de producție nu explică întrutotul formarea prețului, din moment ce costurile de producție sunt ele însele prețuri – ale factorilor de producție – ceea ce nu permite explicarea modului în care este determinat prețul
e. oferta existentă a unui bun va seta un preț sub costurile sale de producție, dacă cererea este insuficientă în a genera un preț mai bun, chiar dacă ofertanții nu vor continua producția bunului în cazul în care produsul nu poate fi vândut la un preț peste costurile de producție

Prețul de piață al unui bun, și costurile de producție ale acestuia sunt relaționate în ce fel?

a. Dacă prețul este mai mic decât costurile de producție, va apărea o modificare în curba cererii
b. Costurile de producție influențează cantitatea de bunuri ce vor fi oferite de către producători la orice nivel posibil al prețurilor
c. Prețul nu poate niciodată fi mai mic decât nivelul costurilor de producție
d. Prețul nu poate niciodată fi mai mare decât nivelul costurilor de producție
e. Nu există o relație semnificativă între preț și costurile de producție

Modulul 2 Macroeconomie

Unități de învățare – Banii. Sistemul Bancar. Piața titlurilor financiare. Inflația. Șomajul. Intervenția statului în economie.

Obiective: Acest modul își propune familiarizarea studenților cu conceptele macroeconomice fundamentale. Vor fi analizate și expuse concepte și teorii legate de formare prețurilor pe diferite tipuri de piețe, bani, modul în care funcționează sistemul bancar, piața titurilor financiare. Partea finală a modulului este dedicată conceptelor și teoriilor macroeconomice ce țin de fenomene precum inflația și șomajul, dar și de modalitățile și motivele intervenției statului în economie.

Concepte cheie: macroeconomie, piețe, prețuri, teorii monetare, sistem bancar, bănci centrale, bănci specializate, titluri de valoare, acțiuni, obligațiuni, inflație, șomaj, eșecuri ale pieței, intervenția statului în economie,

Ghid de studiu

Dacă primul modul al acestei discipline a oferit elementele teoretice fundamentale pentru înțelegerea conceptelor economice / microeconomice de bază, informațiile prezentate în alș doilea modul utilizează aceste concepte și teorii pentru o mai bună înțelegerea a fenomenelor macroeconomice, a funcționării economiei în ansamblul său, cu toate interxonexiunile existente. La finalul fiecărui capitol al acestui modul au fost propuse câteva întrebări și aplicații de verificare privind înțelegerea și capacitatea de analiză și sinteză a conceptelor prezentate.

Bibliografie obligatorie:

1. Samuelson Paul, Nordhaus W.D.,Economie politică, Ed. Teora 2001

Bibliografie opțională

1. Baumol, W.J. și Blinder, A.S., Economics. Principles and Policy, ediția a 11-a, South-Western: Cengage Learning, 2009

2. Dobrotă, Nița, Economie politică, Ed. Economică 1998
3. Hayne P., „Modul economic de gândire - mersul economiei de piață”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991
4. Ignat Ion, Pohoata Ion, Clipa Nicolae,Lutac Gheorghe - „ Economie politica” Editura Economica 1997
5. Luţaş Mihaela - Bazele microeconomiei, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 1998
6. Mankiw, N.G., Principles of Macroeconomics, ediția a 5-a, South-Western: Cengage Learning, 2008
7. Stiglitz, J.E., Economics of the Public Sector, New York: W.W. Norton & Company, 2000

Unitatea de învățare 7. BANII

Cuvinte cheie: bani, teorii monetare, numerar, moneda scripturală, funțiile banilor

Știm din capitolele anterioare că circulației bunurilor și a serviciilor din economia reală i se alătură circulația banilor în economia monetară. Banii reprezintă, "alături de capital și de specializare cel de-al treilea aspect major al vieții economice moderne, iar fluxul de bani sângele care irigă economia"[21], ei sunt cei care fac posibilă desfășurarea tranzacțiilor economice între infinitele bunuri și servicii de valori diferite.

În literatura de specialitate există o serie de puncte de vedere divergente în privința definirii banilor. Unii autori consideră că banii reprezintă "o marfă specială, separată spontan din lumea celorlalte mărfuri, în urma dezvoltării îndelungate a producției și schimbului de mărfuri, care îndeplinește funcția de echivalent general al tuturor celorlalte mărfuri și de instrument general al schimbului, datorită proprietăților sale deosebite" [22].

Costin Kirițescu definește banii drept "un instrument social, o formă particulară imediat mobilizabilă a avuției sociale o întruchipare transmisibilă și omnivalentă a puterii de cumpărare care conferă deținătorului o parte din produsul social al țării emitente"[23].

Karl Marx consideră banii drept rezultatul acțiunii legilor economice ale producției de mărfuri, apărut spontan pe o anumită treaptă a dezvoltării societății ca o consecință a anumitor relații de producție istoricește determinate"[24]

Alți autori consideră că "banii reprezintă noțiunea generică prin care este desemnat intermediarul general al schimbului[25]. Ei diferențiază termenul de bani de cel de monedă considerând moneda drept noțiune derivată care desemnează "o stare concret istorică și națională de existență a banilor, care presupune structuri instituțional juridice bine definite, care permit autorității statale exercitarea prerogativelor în ceea ce privește stabilirea denumirii, emisiunii, utilizării și retragerii banilor" [26]

Geneza banilor

---

[21] **Paul Samuelson**, *L'Economique*, tom I, 8 e .ed. Libr. Armand Colin,Paris, 1953, pag. 88

[22] **Dicţionarul de Economia Politică**, Ed. Politică Bucureşti, 1974, pag. 63

[3]. **Costin C. Kiriţescu**, *Moneda, Mică Enciclopedie*, Editura Stiinţifică şi Enciclopedică Bucureşti, 1982, pag. 63

[24] Ibidem

[25] **Niţă Dobrotă**,coordonator, *Economia Politică*, Editura Economică Bucureşti, 1995,pag. 47

[26] Ibidem

Primele forme de bani au apărut odată cu apariția schimbului, desfășurat pe principiul trocului în cadrul căruia fiecare bun sau serviciu reprezenta o formă a banilor.

Treptat, pe măsura multiplicării actelor de schimb, rolul de mijlocitor al acestuia (schimbului) a fost preluat doar de anumite bunuri, care aveau capacitatea de a măsura, mai mult sau mai puțin exact valoarea bunurilor și a serviciilor supuse tranzacțiilor și pe baza acesteia îndeplineau funcția de mijloc de schimb.

Între aceste noi forme ale banilor amintim sarea, pieile, vitele, scoicile, grânele, metalele prețioase, etc. În timp din rândul acestora s-au desprins metalele prețioase a căror greutate, puritate și densitate trebuia măsurată cu ocazia fiecărei tranzacții.

Pentru a elimina aceste inconveniente s-a trecut, începând cu secolele VII-VI î.e.n.la baterea monedei, adică la consemnarea unor elemente care certificau cantitatea, puritatea și densitatea aurului cuprins într-o monedă.

Se consideră că primul care a bătut monedă a fost Cresus, regele Lydiei, deși specialiști în numismatică au identificat elemente ale circulației monetare în China încă din secolele X-XI î.e.n. Denumirea de monedă provine de la atelierul unde se confecționau monedele metalice situat în apropierea templului zeiței Juno Moneta din Roma.

In această perioadă banii îndeplineau funcția de mijloc de schimb și cea de măsură a valorii, și erau într-o mică măsură mijloc de tezaurizare sau de plată.

Banii au circulat sub forma monedelor până în secolul al XVII- lea, când monedelor aflate în circulație li se alătură bancnotele sau biletele de bancă . Timp de două secole (de la apariția bancnotelor și până la primul război mondial) au circulat în paralel bancnote convertibile în diferite proporții în metale prețioase și monede - cele de valori mari confecționate din metale prețioase-respectiv cele divizionare, de mică valoare, confecționate din metale neprețioase.

După primul război mondial, monedele din metal au cedat în cvasitotalitatea lor locul bancnotelor convertibile și neconvertibile, care au devenit astfel principala formă sub care se regăsesc banii.

După cum am arătat în rândurile de mai sus, banii au existat întotdeauna într-o anumită configurație sau formă, dar, până la începuturile revoluției industriale banii au constituit doar un mijloc secundar în cadrul organizării sociale.

Cu toate că istoricii consideră apariția economiei monetare strâns legată în timp de apariția monedei, se poate practic vorbi de monetarizarea economiei doar atunci când actele de schimb au început să capete o amploare deosebită ca urmare a dezvoltării producției de mărfuri ca efect al revoluției industriale, începând din secolul al XVIII-lea.

S-a calculat că până în secolul al XIV-lea nu mai mult de 1 procent din viața unui european a fost organizată într-un sistem monetizat în timp ce în prezent procentajul corespunzător ar fi de 16 procente sau chiar superior .

Funcțiile banilor

- **I.** Etalon de masurare a valorii activității și capacității umane
- **II.** Exprimarea valorii în cadrul schimbului
- **III.** Funcția de tezaurizare sau de acumulare
- **IV.** Mijloc de plată care permite prin intermediul banilor stingerea de obligații între diferiții participanți la procesul economic(Samuelson, N., 2001, 78-89).

Motorul principal în mijlocirea schimburilor (la stingerea obligațiilor de plată) sunt băncile care pe baza unor depozite constituite de agenții economici sting obligațiile acestora prin transferul de moneda sau monedă scripturală care par pe fondul tranzacțiilor comerciale

Componentele masei monetare

a/ în funcție de forma de existență, moneda se clasifică în: numerar sau monedă materială - compus din monedă metalică și monedă de hârtie - și în monedă de cont (numită și monedă scripturală).

1. Numerarul-este format din monede de următoarele tipuri :

a/ monede cu valoare intrinsecă - reprezentate de monede confecționate din metale prețioase (aur,argint) a cărei valoare nominală corespundea cu valoare metalului din care era confecționată. Acest tip de monedă era proprie sistemului etalon aur monede. La baza baterii acestui tip de monedă sta principiul baterii libere conform căruia deținătorii de metal monetar se prezentau la monetăria statului și puteau cere transformarea acestuia în monedă.

b/ monede fără valoare integrală – sunt monedele bătute din metal ieftin (bronz, diferite aliaje), a cărei emisiune este exclusiv în sarcina statului.Prin baterea acestei categorii de monedă statul câștigă din diferența între valoarea nominală (mai mare) a acestei monede și cea reală (mai mică) dată de cheltuielile ocazionate de batere. În această categorie se includ în general monedele divizionare prezente în sistemele monetare moderne;

c/moneda de hârtie (numită și bon de tezaur)- este pusă în circulație numai de către stat pentru a acoperi o parte din cheltuielile acestuia. Ea este retrasă din circulație tot de către stat, pe baza criteriilor care au stat la baza emisiunii ei.

d/ bancnota - sau biletul de bancă- reprezentând certificarea existenței unei anumite sume de bani într-un depozit bancar.Apariția bancnotelor a fost semnalată în China, unde funcționa încă în secolul al X-lea un sistem bancar însă extinderea utilizării ei a fost a fost determinată de creșterea volumului schimburilor comerciale și a nevoii ca negustorii care se deplasau dintr-o parte în alta a lumii să poată face dovada existenței unui anumit depozit de aur în țara de origine, pe baza înscrisului respectiv. Acesta (certificatul de depozit) putea fi preschimbat în bani de aur de către orice bancă care avea relații cu banca emitentă.

Varianta modernă a bancnotei aparține întemeietorului Băncii Suediei, J. Palmstruck, în secolul al XVII -lea. De-a lungul timpului, bancnotele au îndeplinit mai multe funcții :

Astfel, de la apariție până la sfârșitul sec. al 18-lea bancnotele au fost utilizate numai ca mijloc de plată bancar, pentru ca începând cu secolul al XIX-lea să fie considerate drept monedă auxiliară alături de monedele de aur și argint. La sfârșitul secolului al XIX-lea, bancnotele au devenit mijlocul principal de plată, fără a se renunța însă complet la monedele din metale prețioase.

După primul război mondial monedele din aur și argint au cedat în totalitate locul bancnotelor de hârtie, și monedelor divizionare din metale neprețioase a căror pondere în totalul masei monetare este însă foarte redusă.

2. Moneda de cont (scripturală) a apărut și s-a dezvoltat odată cu apariția și creșterea rolului băncilor și a creditului. Spre deosebire de numerar,care are o existență materială, moneda scripturală reprezintă un simbol, o cifră într-un cont aparținând unui agent economic, pe baza unui depozit deschis de către acesta la o bancă. Circulația monedei scripturale se rezumă doar la înregistrări efectuate în conturi bancare care au ca efect trecerea unei cantități de monedă scripturală dintr-un cont în altul, fără a fi însoțită de mișcări efective ale semnelor bănești materiale.

Banii de cont reprezintă sumele înscrise în contabilitatea băncii pe numele agenților economici.Banii de cont se multiplică prin credit, iar după o anumită perioadă apare o anumită cantitate de monedă suplimentară celei anterioare.

Mișcarea banilor dintr-un cont în altul se realizează prin decontări și plăți fără numerar. Prin *decontări* fără numerar se realizează transferul de sume dintr-un cont în altul prin prisma celor doi participanți la acest transfer, în timp ce noțiunea de plată fără numerar prin prisma unui singur participant la tranzacție, cel care plătește sume;

Decontările se realizează cu ajutorul următoarelor forme:

1. acreditivul sau linia de credit- este acel instrument prin care plătitorul separă o parte din disponibilitățile sale și o trece într-un depozit bancar deschis la banca furnizorului.Pe măsura livrării mărfurilor de către furnizor și a depunerii de către acesta a documentelor de încasare banca furnizorului transmite suma aferentă din contul său în depozitul bancar din contul furnizorului.

2.scrisoarea de garanție bancară este acea formă de decontare bancară prin care furnizorul cere plătitorului să-i elibereze o asemenea scrisoare și prin care să-i asigure cu anticipație plățile prin rezervarea unor drepturi la credite ale plătitorului pentru o perioadă viitoare.

3.vinculația- nu asigură cu anticipație plățile ci presupune consimțământul plătitorului de decontare, din inițiativa sa, fie prin admiterea la plată a unor documente de decontare emise de către beneficiarul sumei de plată.

O a doua clasificare a semnelor monetare se poate face în funcție de emitentul acestora. În raport cu acest criteriu, moneda se împarte în:

1. monedă creată de agenții economici- a funcționat în cadrul sistemelor bazate pe etalonul aur-monedă, sistem în cadrul căruia baterea monedei se efectua ca urmare a prezentării la bancă, de către un agent economic, a unei anumite cantități de aur care era imediat transformată în monedă.

2. monedă creată de tezaur - reprezentată în special de către moneda divizionară

3. moneda creată de către bănci- relevă rolul deosebit pe care îl au băncile creația monetară, prin emiterea biletelor de bancă de către banca centrală și a monedei scripturale de către băncile comerciale.

O a treia clasificare pleacă de la modul de acoperire al monedei, adică de garantare a ei de către emitent. Din acest punct de vedere se deosebesc următoarele tipuri de monede:

-monede cu acoperirea metalică- constă în stabilirea unui procent considerat minim pe care să-l dețină banca emitentă ca stoc de aur și argint din volumul emisiunii de bancnote. In decursul anilor proporția acoperirii valorii bancnotei respective cu aur și argint a scăzut. Dacă la început procentul acoperirii acestei valori era făcut public, în timp s-a renunțat la această măsură, cea ce nu înseamnă că banca centrală din fiecare țară nu dispune de un anumit stoc de metale prețioase. Concomitent,stabilitatea bancnotei s-a diminuat ca urmare a acestei măsuri.

-acoperire în portofoliu comercial- este înțeleasă ca o acoperire suplimentară, peste cea în aur, până la nivelul întregii emisiuni de bancnote.Acest portofoliu comercial este format din cambii pe termen foarte scurt (sub 90 de zile) . Aceste cambii reprezintă de fapt acoperirea unor cantități de mărfuri vândute pe credit.

- acoperirea în devize sau în mijloace de plată străine- prin preluarea acestor devize de către banca centrală de la exportatori în schimbul unor cantități de monedă națională puse în circulație la cumpărarea acestor devize;

- acoperirea în valori mobiliare- (titluri, hârtii de valoare, emise de stat) este o acoperire care nu corespunde conținutului bancnotei (ele sunt de obicei emise pentru a acoperi unele cheltuieli ale statului).

- acoperirea în mărfuri- este forma care se regăsește cel mai mult în economiile contemporane. Această acoperire este diferită de la o țară la alta, în funcție de particularitățile naționale, de structura stocului de mărfuri, de viteza de rotație a stocurilor, etc

În funcție de obligațiile pe care și le asumă statul, monedele pot fi convertibile și neconvertibile.

1. monedele convertibile- sunt cele care pot fi preschimbate pe o anumită cantitate de metal prețios (acest tip de convertibilitate poartă numele de convertibilitate internă și a fost utilizat în special în cadrul etalonului aur) sau într-o altă monedă (convertibilitate externă);

2. monedele neconvertibile-sunt monedele care circulă în exclusivitate numai în cadrul granițelor naționale.

Convertibilitatea reprezintă însușirea legală a unei monede de a fi preschimbată pe o altă monedă liber, prin ânzare-cumpărare pe piață fără a exista restricții cu privire la suma de schimbat, scopul preschimbării (plăți pentru tranzacții curente sau mișcări de capital) sau de calitatea celui ce efectuează preschimbarea (rezident sau nerezident al țării în care are loc tranzacția)

În funcție de categoriile de operațiuni admise la convertire, se disting următoarele tipuri de convertibilitate:

a. **convertibilitate parțială** (în cadrul căreia sunt admise la schimb numai sumele destinate operațiunilor de cont curent)
b. **convertibilitate totală,** în care preschimbarea sumelor se face indiferent de destinația utilizării lor;

În funcție de calitatea persoanelor care solicită efectuarea schimbului, convertibilitatea poate fi internă (atunci când vizează accesul rezidenților la o anumită sumă în valută) și externă- atunci când accesul la o anumită sumă în valută este permis atât rezidenților cât și nerezidenților ;

În funcție de mărimea sumei admise la schimb convertibilitatea poate fi limitată și nelimitată. în prezent, monedele a cinci țări dezvoltate (Statele Unite ale Americii, Germania, Japonia, Franța și Marea Britanie) se bucură de convertibilitate nelimitată.

În funcție de mărimea raporturilor valorice ce se au în vedere la stabilirea raporturilor dintr-o monedă în alta se disting: convertibilitatea oficiala, realizată între unitățile monetare statale și convertibilitatea de piață practicată de bănci, firme de comerț exterior, persoane particulare. In cazul convertibilității de piață, fiecare stat are un sistem de intervenție în sensul că prin rezerva de lichiditate internațională el poate să absoarbă surplusul de monedă națională în sensul menținerii cursului valutar în anumite limite;

În accepțiunea FMI, convertibilitatea practicată astăzi este proprie unui număr restrâns de țări (aprox. 70), se practică necomerciale.

De-a lungul anilor convertibilitatea a cunoscut două forme: cea a convertibilității metalice și cea a converibilității în devize, fiecare din acestea îmbrăcând forma convertibilității interne, respectiv externe.

a. convertibilitatea metalică- a îmbrăcat la rândul ei două forme:

- convertibilitatea metalică integrală- (nelimitată în aur)- practicată în majoritatea țărilor până în primii ani ai primului război mondial;Ea presupune preschimbarea în aur, neîngrădit, a întregii cantități de bancnote pe care o persoană dorea să o preschimbe;
- convertibilitatea metalică limitată- a fost folosită de o serie de țări ca măsură de revenire la convertibilitatea în aur suspendată la începutul primului războ mondial,dar o revenire parțială în sensul limitării ei ca sumă necesară pentru procurarea unui întreg lingou de aur.

b. convertibilitatea în aur-valute proprie inițial sistemelor monetare naționale pe baza deciziei adoptate la Conferința de la Geneva din 1922, a devenit, după conferința de la Bretton Woods (USA) din 1944 propriu sistemului monetar internațional nou creat.

în cadrul aceleiași conferințe s-a creat cadrul instituțional necesar reglementării relațiilor monetar- financiare internaționale pe baze noi prin înființarea FMI și a Instituțiilor de la Bretton Woods și adoptarea unui sistem în cadrul căruia monedele se defineau printr-o anumită cantitate de aur, dar nu erau convertibile în interior în aur ci în dolari americani.Raporturile valorice între monede se stabileau însă în funcție de definirea metalică.

Moneda centrală a sistemului era dolarul american, deoarece Statele Unite s-au angajat să garanteze convertibilitatea în aur a sumelor deținute de către băncile centrale străine la cererea acestora, la un preț fix de 35 de dolari uncia.

Convertirea în aur se garanta exclusiv pentru dolarii americani aflați în rezervele băncilor centrale străine.

În acest fel, dolarul american a devenit monedă de rezervă alături de aur, până în anul 1971, când autoritățile americane au anunțat anularea angajamentului de convertire în aur a dolarilor aflați în rezerva băncilor centrale străine.

În anul 1968 un număr de 14 țări, altele decât Statele Unite au trecut la convertibilitatea externă reciprocă și față de dolarul american pe baza unui curs fix, stabilit în funcție de conținutul în aur al fiecărei monede.

Menținerea cursurilor fixe se realiza prin intermediul băncilor centrale. Sistemul convertibilității pe bază de cursuri fixe a funcționat până în anul 1973, când s-a trecut la sistemul de cursuri flotante, adică la preschimbarea unei monede în altă monedă se realizează la cursul variabil al pieței, fără angajamentul autorităților monetare de a menține cursul

Începând cu 1976, prin Acordul de la Jamaica, se elimină complet aurul din sistemul monetar internațional prin interzicerea definirii monedelor în aur, acestea urmând a fi definite fie în funcție de o valută forte (este cazul țărilor foste colonii britanice care își definesc moneda națională prin raportare la lira sterlină, sau a unui număr de țări care își raportează moneda numai la dolarul american) fie în funcție de un coș valutar de tipul DST (Drepturi Speciale de Tragere) sau EURO (fostul ECU). Unele țări, în special cele din Africa sau America Latină își definesc moneda în raport cu un sistem de indicatori macroeconomici.

Condițiile generale ale trecerii la convertibilitate sunt :

1. existența unui potențial economic ridicat al țării respective

2. realizarea unui structuri corespunzătoare a prețurilor interne, alinierea acestora cu cele de pe piața mondială;
3. stabilirea unui curs de schimb real, fundamentat din punct de vedere economic a monedei naționale cu alte monede străine;
4. crearea unei rezerve naționale de lichiditate care să facă posibilă intervenția pe piețele valutare când oferta pe aceste piețe este mare
5. lărgirea drepturilor, competențelor și a răspunderilor exportatorilor în derularea unui comerț exterior eficient;
6. crearea unui sistem de intervenție pentru asigurarea stabilității monedei naționale;

Teorii monetare

Inca din antichitate s-a pus problema existență legăturii între valoarea de schimb, cea de întrebuințare și valoarea monedei.

I. Teoria banilor ca instrument liber de schimb- susținuta de Aristotel si dezvoltata de A. Smith si Ricardo- care susțin ca banii ca rezultat al unor convenții între oameni au valoare de schimb și de întrebuințare. Ei și-au conceput aceasta teorie plecând de la premisa ca valoarea monedei este data de valoarea muncii privind extragerea și confectionarea monedelor, respectiv pentru achiziționarea metalului din care era confecționată moneda.

II. Teoria nominalistă - a apărut ca reacție împotriva teoriei banilor ca instrument de schimb și care spune ca banii nu trebuie să aibă valoare proprie ci una nominală, convențională. Pe parcursul timpului acesta teorie s-a dezvoltat în două direcții:
Nominalismul funcționalist (Karl Mengel) care pune accentul pe capacitatea monedei de a fi schimbată într-o cantitate de bunuri și servicii si nominalismul statal (F. Muller) care contesta necesitatea ca banul să aibă neaparat o baza metalică, spunand ca locul monedei metalice să fie luat de bancnota sau moneda de hârtie. Unii economiști susțin ca banii sunt doar un nume un simbol valoric recunoscut de către societate și care exprimă difereitele proporții sau raporturi de schimb sau arată nivelul puterii de cumpărare a indivizilor pe baza unor reguli stabilite de stat.

III. Teoria cantitativă a banilor - a apărut cu patru secole în urmă pe fondul apariției marilor descoperiri geografice, a unor situații de criză economică determinată de creșterea artificială a prețurilor pe fondul menținerii neschimbate a ofertei de bunuri și servicii. Aceasta cunoaște mai multe forme:

Forma clasică elaborată de David Hume, dezvoltată de Ricardo si Adam Smith, Irving Fisher care arătau existența unei egalități între oferta de bani și cererea de bani:

MxV = PxT
M = masa monetară
V viteza de circulație a banilor
P = nivelul prețurilor
T= nivelul tranzacțiilor

In conformitate cu aceasta teorie tranzacțiile cu bunuri și servicii realizate în economia reală trebuie să-și găsească corespondentul și în economia monetară.

Forma modernă - îmbracă forma ecuației de la Cambridge concepută initial de Marshal si dezvoltată de Arthur Bigoux

M = k x P X T

Conform ecuației valoarea monedei variază invers proporțional cu masa monetară iar nivelul estimat al prețurilor are influență asupra acesteia.

IV. Teoria lui Keynes fac o corelație între fluxurile monetare și fluxul de bunuri și servicii din cadrul tranzacțiilor aflate într-o economie și arata că echlibrul strict între valoarea bunurilor și valoarea monedei nu este o condiție esențială ci doar necesitatea existenței unui echilibru global al economiei. Keynes spune ca politica monetară prin influențarea monedei naționale afalat în circulație se realizează prin stimularea consumului și implicit printr-o sporire a puterii de cumpărare a indivizilor.
Venitul monetar se modifică în viziunea lui Keynes sub influența următorilor factori:
a. Cheltuielile statului
b. Nivelul general al salariilor

c. Dimensiunile comerțului exterior
d. Efectul multiplicator al investițiilor și preferința pentru lichiditate al agenților economici.

Întrebări și aplicații recapitulative:

*Suma valorii marfurilor si serviciilor existente intr-o tara la un momentdat se ridica la 10000 mld um. Cunoscand ca viteza de rotatie a banilor este 10, ce cantitate de bani trebuie pusa in circulatie ? Dar in cazul in care viteza ar fi 5, sau 20?

Q x P = 10000 mld

V1 = 10

V2 = 5

V3 = 20

M x V = Q x P => M = Q X P / V

M1 = 10000/10 = 1000, M2 = 10000/5 = 2000, M3 = 10000/20 = 500

*Suma valorii marfurilor vandute intr-o tara in decursul unui an a fost de 2000 mld um din care 20% au fost redate pe credit rambursabil peste 2 ani. Cunoscand ca viteza de rotatie a banilor a fost 8, care este masa monetara necesara in aceste tranzactii ?

Q x P = 2000 mld

V = 8
20% x 2000 mld = 400 mld – credit rambursabil peste 2 ani

Q x P = 2000 - 400 = 1600

M= (Q xP)/ V = 1600 / 8 = 200 mld

*Daca in t0, t1, M creste cu 25% iar preturile cresc cu 50%, in conditiile in care se presupune ca ceilalti factori nu se modifica, sa se determine cu cat a crescut sau a scazut puterea de cumparare a banilor.

t0t1, P > 50% Im = 100% + 25%
M > 25% Ip = 100% + 25%

Ipcb – indicele puterii de cumparare a banilor

Ipcb = Im/Ip x 100 = 125% / 150% x 100 = 83,3 %
83,3 – 100 = -16,7 %

Unitatea de învățare 8. SISTEMUL BANCAR

Cuvinte cheie: banca centrală, bănci specializate, putere de cumpărare, bilete de bancă, dobândă, credit, împrumut, depozit, bonitate

Primele operațiuni bancare au fost atestate încă din anul 2000 î.H. î codul lui Hammurabi, dar caracterul acestora este aprig contestat prin argumentul inexistenței monedei, instrument al schimbului. Adevărata naștere a sistemului bancar se presupune că ar fi avut loc odată cu apariția monedei în sec VII î. H, moment în care moneda a început să fie folosită ca monedă de schimb pe scară largă în Grecia, Roma Antică și Egipt.
Închistarea economiei din perioada medievală a afectat grav dezvoltarea sistemului bancar până la apariția marilor descoperiri georgrafice, când a avut loc o explozie în tranzacțiile comerciale dintre Europa, America, Asia etc , precum și a schimburilor din perimetrul mediteraneean. Acestă dezvoltare a băncilor a fost favorizată și de apariția cambiilor și a biletelor de bancă (bancnote) care purtau numele de goldsmith papers.

Liberalsimul politic și economic din ec al XIX- lea a creat premisele dezvoltării schimburilor și implicit a operațiunilor bancare a căror preponderență monetară este preluată de cea fiducriară (bancnotele și hârtiile de valoare), iar ulterior de cea scripturală. Treptat crește și importanța statului în controlul operațiunilor financiar-bancare și implicit a băncilor centrale sau de emisiune, iar în epoca contemporană, majoritatea băncilor centrale sunt de stat cu excepția Băncii Centrale a Africii de sud (care este privată), în timp ce bănci precum cele ale Elveției, Japoniei, Belgiei au capital mixt.

Structura sistemului bancar este format din două componente:

1. **Banca centrală sau de emisiune**
2. **Băncile specializate**

1. Bancile Centrale

Prima Bancă Centrală a apărut în Anglia la sfârșitul sec. al XVII-lea, a fost înființată de scoțianul Patterson.

Funcțiile Băncii Centrale sau de emisiune:

I. Emisiunea biletelor de bancă sau a bancnotelor precum și a monedelor divizionare
II. Retragerea monde și a bancnotelor de pe piață
III. Crearea și gestionarea puterii de cumpărare

Puterea de cumpărare- cantitatea de bunuri și servicii care se poate cumpăra cu o unitate de monedă. Deoarece cu o unitate monetară se pot cumpăra mai multe bunuri și servicii , ar fi incorect să ne raportăm doar la prețul unui bun sau serviciu în momentul în care calculăm puterea de cumpărare și de aceea pentru determinarea puterii de cumpărare va trebui să ne raportăm la un indice sintetic al prețurilor.
Indicele sintetci al prețuirlor măsoară evoluția mărimii prețului într-o anumită perioadă de timp și pentru o vastă categorie de bunuri și servicii. În practică indicele sintetic al prețurilor se poate întâlni sub forma indicelui prețurilor de consum, indicele prețurilor de producție și a deflatorului PIB.
Indicele prețului de consum este un indice care se calculează pentru un coș de bunuri a căror pondere în cadrul acestuia este fixă, și se raportează prețul unui bun din perioada actuală la o perioadă anterioară.

$$I_{pc} = p_{A1}/ p_{A2} \text{ x } 15\% + p_{B1}/ p_{B2} \text{ x } 10\% + \ldots\ldots + p_{m1}/ p_{m2} \text{ x } N\%$$

Indicele prețurilor de producție se calculează însumând prețurile cu ridicata ale diferitelor bunuri și servicii raportate la nivelul prețurilor dintr-o perioadă precedentă.
Deflatroul PIB-ului se calculează pe baza prețurilor, bunurilor și serviciilor luate în calculul produsului intern brut a căror pondere spre deosebire de indicele prețului de consum este variabilă și se calculează prin raportarea prețului fiecărui bun din perioada curentă la nivelul prețului din perioada precedentă.

IV. Supravegherea societăților bancare și a instituțiilor de credit în sensul regularizării scontării creditului

Prin scontare se înțelege operațiunea de preluare de către o bancă comercială în schimbul unui comision al unui titlu de credit (cambie, obligațiune, bilet la ordin etc.) de la beneficiarul ei înainte de a ajunge la scadență.
Rescontarea reprezintă aceeași operațiune, doar că Banca Centrală preia acum de la băncile comerciale titlurile de credit.

V. Stabilirea alături de trezorerie a împrumuturilor contractate de către Guvern.
VI. Determinarea regimului cursului de schimb al monedei naționale și gestionarea rezervelor valutare
VII. Managementul ofertei monetare și de credit , precum și determinarea ratelor dobânzii
VIII. Supravegherea și gestionarea sistemelor de plăți
IX. Promovarea stabilității sistemului financiar
X. Executarea soldului de ultim creditor.
XI. Menținerea stabilității prețurilor

2. Băncile specializate - în această categorie intră toate băncile și instituțiile de credit, excepție banca centrală și de emisiune.
În fucnție de activitatea pe care o desfășoară băncile specializate pot fi:

a. bănci de depozit- acele bănci care preiau economiile agenților economici în mod special dar și al populației sub formă de depozite pe termen scurt, mediu și lung; acordă și împrumuturi în special agenților economici dar și persoanelor fizice
b. bănci comerciale – bănci al căror capital este în cea mai mare parte privat și își procură resursele în principal din emsiunea de obligațiuni și acțiuni. Astfel de bănci desfășoară activități complexe (creează depozite, acordă credite, finanțări etc)
c. băncile de investiții- bănci care își procură în principal resursele prin identificarea și mijlocirea împrumuturilor de pe piață în schimbul unor comisioane. Aceste bănci se mai numesc și brokeri bancari.
d. Băncile de economii- au fost create inițial în scopul încurajării la economia micilor depunători, dar datorită susținerii din partea Guvernului au devenit foarte puternice.
e. Băncile de ipoteci- se ocupă cu acordarea de împrumuturi pe termen lung (până la 30 de ani) pentru investiții cum ar fi ramura construcțiilor.
f. Băncile cooperatiste- sunt un grup de instituții finciare organizate într-o singură bancă locală apărută datorită interesului comun al acestor instituții financiare

g. Casele de scont- bănci intermediare între banca centrală și cele comerciale a căror principală activitate este scontarea și rescontarea
h. Instituții fianciare- nu au dreptul legal de a acorda credite și de a crea depozite ale agenților economici și persoanelor fizice dar pot efectua operațiuni financiare specifice pe bază de convenție (leasing, factoring-vânzarea creanțelor unor agenți economici).

Funcțiile băncilor specializate:

I. Acordarea de împrumuturi clienților care îndeplinesc condițiile de bonitate financiară

Bonitatea financiară- capacitatea unui debitor de a restitui integral și la termenele prevăzute în contract împrumutul și dobânda afrenetă acestuia

II. Gestionarea depozitelor și a conturilor deponenților
III. Conducerea operațiunilor de casă
IV. Organizarea înființării de societăți pe acțiuni, pe baza sistemului constituirii simultane
V. Crearea surselor atrase în scopul finanțării operațiunilor de creditare

Creditul poate îmbrăca două forme:

a. creditul bancar
b. creditul comercial- este un credit pe termen scurt (până la 90 de zile) acordate de furnizor cumpărătorilor sub forma livrării unor mărfuri, cu plata la o dată ulterioară stabilită. Instrumentele creditului comercial sunt: cambia care poate fi trat sau bilet la ordin.

Cambia este un titlu care face dovada existenței unei creanțe plătibile imediat și într-o sumă clar determinată (mai mult de 90 de zile).

Trata reprezintă un înscris prin care creditorul numit trăgător dă ordin debitorului numit tras să achite la o anumită dată numită scadență sau la prezentarea ordinului unei terțe persoane numită beneficiar, o sumă de bani determinată.

Biletul la ordin spre deosebire de trată poate avea doar doi parteneri: creditorul și debitorul.

obligațiunile reprezintă înscrisuri care exprimă raportul de împrumut dintre creditor (care este deținătorul obligațiunii) și debitor (emitentul obligațiunii) . De regulă, obligațiunile sunt purtătoarele unui venit fix (al cărui nivel se situează în jurul celui obținut prin aplicarea ratei dobânzilor bancare) pe care debitorul se obligă să-l achite la scadență, indiferent de situația lui economico- financiară. Certificatele de depozit (bonuri de casă) sunt tipluri d credit prin care băncile mobilizează disponibilități pe termen scrut iar ratele dobânzilor sunt negociabile..

Bonurile de tezaur sunt titluri de credit emise de stat, împrumuturi pe termen lung pentru finalizarea anumitor obiective a căror dobândă este sub nivelul dobânzii de pe piață.

Biletele de bancă sunt instrumente de credit, emise de banca centrală la valori diferite și la purtători nenominale (nu sunt înscrise numele beneficiarilor), nu au scadența dar au dobânda aferentă.

Cecul reprezintă un ordin de plată dat titularului unui cont curent de către banca la care are deschis depozitul,de a elibera o anumită sumă de bani persoanei înscrise în cec sau prezentatorului acesteia. Cecul poate fi nominal (înscris numele beneficiarului), de virament sau de decontare și cecul la purtător (pe care nu e înscris numele beneficiarului) iar proprietarul e cel care încasează cecul.

Dobânda o reprezintă suma de bani pe care o plătește debitorul creditorului său pentru utilizarea pe o perioadă de timp determinată a disponibilităților bănești ale acestuia.

Dobanda (D)
D = C x Rd
C = masa creditului
Rd = rata dobânzii

Dobânda poate fi simplă sau compusă.

Pentru dobânda simplă avem următoarea formulă:
D = C x Rd

Pentru dobânda compusă avem:

D = Sn – C

Sn = suma acumulată a creditului

$Sn = c (1 + Rd)^n$

n = numărul de ani pentru care se calculează

Întrebări și aplicații recapitulative:

*O banca acorda urmatoarele credite provenite din surse atrase (depozite ale diferitelor persoane): 1 milion um pe o durata de 6 luni, 200.000 um pe o durata de 9 luni si 300.000 pe 1 an. Rata anuala a dobanzii perceputa de banca este de 10% iar cea platita este de 6%. Cheltuielile anuale de administrare si functionare ale bancii sunt de 15000 um. Sa se determine profitul anual net obtinut de banca de pe urma acestor operatiuni.

D = C x Rd x n
D încasată= D1 + D2 + D3
D1 = 1.000.000 x 10/100 x ½ = 50.000
D2 = 200.000 x 10/100 x ¾ = 15.000
D3 = 300.000 x 10/100 x 1 = 30.000
Di = 95000

Di = 10% (1.000.000 x ½ + 200.000 x ¾ + 300.000) = 10/100 x 950.000
Di = 95.000

D plătită = 6% x 950.000 = 57.000
950.000 – surse atrase
Pbb = Di – Dp = 95.000 - 57.000 = 38.000 (profitul bancar brut)
Pbn = Pbb – Ch = 38.000 – 15.000 = 23.000 (profitul bancar net)

*O banca acorda credite de 20 milioane um din surse proprii si 30 de mil um din surse atrase pe timp de 1 an. Banca percepe o rata a dobanzii Rd = 30% pe ansi plateste o Rd = 25%pe an. Cheltuielile bancare din anul respectiv au fost de 2,5 milioane um. Sa se calculeze profitul bancar net.

C = 20.000.000 + 30.000.000 = 50.000.000
D încasată = 50.000.000 x 30/100 x 1 an = 15.000.000 um
D plătită = 30.000.000 x 25/100 x 1 an = 7.500.000 um
Pbb = Di – Dp = 15 mil – 7.5 mil = 7.500.000 um
Pbn = Pbb – Ch = 7.500.000 – 2.500.000 = 5.000.000 um

*O banca acorda unei firme un credit de 5 mil um cu rata dobanzii de 50% pe an, rambursabili peste 3 ani. Sa se calculeze ce suma va trebui sa plateasca firma la scadenta bancii care i-a acordat creditul.

D = Sn – C $Sn = c (1 + Rd)^n$

$Sn = 5.000.000 (1 + 50/100)^3$= 5000000 x 155/100 x 155/100 x 155/100 = 16.875.000
D = 16.875.000 – 5.000.000 = 11.875.000

D = C x Rd x n
1 an 5.000.000 x 50/100 = 2.500.000
2 an (5.000.000 + 2.500.000) x 50/100 = 3.750.000
3 an (7.500.000 + 2.500.000) x 50/100 = 5.625.000
2.500.000 + 3.750.000 + 5.625.000 = 11.875.000 + 5.000.000 = 16.875.000

*O persoana doreste sa aiba peste 4 ani un depozit de 10 mil um. Cunoscand ca pentru depuneri la termen bancile acorda Rd = 10% / an sa se calculeze suma ce va trebui depusa in prezent.
$Sn = C(1+Rd)^n$
$C = Sn / (1+Rd)^n$
C = 6.830.134

Dacă Banca Centrală lansează pe piață o cantitate mare de obligațiuni guvernamentale, printre obiectivele acțiunii s-ar putea număra:

a. Înlesnirea creditării
b. Descurajarea publicului în a cumpăra obligațiuni guvernamentale
c. Creșterea nivelului cheltuielilor de investiții
d. Scăderea ratei scontului
e. Descreșterea cantității de monedă aflată în circulație

O creștere a dobânzii de referință va duce, în mod obișnuit, la:

a. Creșterea valorii acțiunilor și obligațiunilor
b. Scăderea valorii acțiunilor și obligațiunilor
c. Creșterea valorii acțiunilor și scăderea valorii obligațiunilor
d. Creșterea valorii obligațiunilor și scăderea valorii acțiunilor
e. Niciuna din variantele de mai sus

Dacă Banca Centrală dorește să restricționeze creșterea masei monetare, sarcina îi este făcută mai dificilă dacă:

a. Îi lipsește puterea legală de a reduce nivelul rezervelor băncilor comerciale
b. Băncile comerciale rețin rezerve în exces
c. Partea din venit destinată economisirii este ridicată
d. Aurul este exportat în cantități ridicate către alte state
e. Firmele și persoanele sunt doritoare a cumpăra obligațiuni guvernamentale peste nivelul deja deținut.

O reducere a ratelor dobânzii, realizată de către Banca Centrală va duce la:

a. Încurajarea investițiilor, deoarece ușurează creditarea
b. Descurajarea investițiilor deoarece face creditarea mai puțin atractivă pentru bănci
c. Are un efect minor asupra investițiilor
d. Descurajarea creditării deoarece împrumuturile vor fi mai puțin atractive pentru firme

Unitatea de învățare 9. PIAȚA TITLURILOR FINANCIARE

Cuvinte cheie: bursa de valori, acțiuni, obligațiuni, titluri financiare, indici bursieri

Locul bursei de valori în cadrul pieței financiare

Piața financiară reprezintă mecanismul prin care activele financiare sunt lansate și tranzacționate în circuitul economic. Ea este formată din două mari sectoare: sectorul bancar și cel al titlurilor financiare.

Principalii operatori ai sectorului bancar din cadrul pieței financiare sunt intermediarii financiari, adică acele instituții care mobilizează fonduri din economisirile populației sau ale agenților economici , creându-și datorii față de aceștia, și emit propriile active față de utilizatorii de fonduri.

Se stabilește astfel o dublă relație: între instituția financiară și posesorul de sume economisite pe de-o parte, și între cei care solicită împrumuturi și instituția financiară care le acordă pe de altă parte.

Intermediarii financiari nu revând activele pe care la cumpără, **ci crează noi active** pe care le revând.

Principalele categorii de intermediari financiari sunt:

- băncile comerciale
- casele de economii
- fondurile mutuale și societățile de asigurări

Piața titlurilor financiare este piața pe care se vând și se cumpără **active financiare fără a fi schimbată natura** acestora.Această piață este oraganizată pe două paliere:piața financiară primară și piața financiară secundară.

a) piața financiară primară canalizează tranzacțiile cu titluri financiare primare sau derivate nou emise. Principalii operatori pe acest tip de piață sunt băncile, care, în schimbul unui comision lansează, prin ofertă publică de cumpărare sau ofertă publică de vânzare, titluri nou emise.

b) piața financiară secundară care își desfășoară la rândul ei activitatea pe două paliere distincte: bursa de valori (în cadrul căreia se desfășoară tranzacții cu hârtii de valoare cotate la bursă) și piața OTC (în cadrul căreia au loc tranzacții cu hârtii de valoare necotate la bursă).

Titlurile financiare

Definire: Titlurile financiare reprezintă înscrisuri sub formă materială care atestă existența unei relații contractuale între emitent și deținător și garantează drepturile posesorului lor.[27]

Datorită capacității lor de a garanta anumite drepturi (dreptul de proprietate în cazul acțiunilor, sau de creanță în cadrul tilurilor de credit), ele se numesc în literatura anglo-saxonă "securities" (garanții).

Pornind la faptul că titlurile financiare pe termen lung exprimă în esență mișcările de factori de producție, permitând transformarea unor valori imobiliare (clădiri, terenuri, etc) în valori mobiliare prin natura lor (acțiuni), ele mai poată și numele de valori mobiliare, iar prin faptul că au o anumită valoare, ele se mai numesc și hârtii de valoare (din termenul în limba germană Wertpapiere).

Titlurile financiare pot fi **primare**, caracterizate prin faptul că acordă mobilizarea de capital pe termen lung de către și conferă deținătorilor drepturi asupra veniturilor bănești nete ale emitenților și **derivate,** reprezentate de contracte care au ca obiect titluri primare, valute, mărfuri, etc.

Titlurile financiare primare

Acțiunile

Acțiunile (stocks, shares) reprezintă hârtii de valoare emise de către o companie sau o societate comercială în scopul constituirii, măririi sau restructurării capitalului propriu și care atestă **dreptul de proprietate** al celui care le deține asupra unei părți din averea societății emitente.

Acțiunile au o valoare nominală (cea înscrisă pe titlul respectiv), reprezentată de valoarea vărsată de primul acționar la subscrierea capitalului social și o valoare de piață, formată prin tranzacționări ulterioare pe piața bursieră sau extrabursieră (OTC), stabilită pe baza raportului dintre cererea și oferta de titluri.

Acțiunile sunt de două tipuri : comune (sau obișnuite) și preferențiale.

A) acțiunile comune sunt cele care domină piața bursieră și cea de tipul OTC. Acțiunile comune pot fi nominative (conținând numele acționarilor, așa cum sunt menționate în registrul societății emitente) dar, de regulă ele sunt la purtător (anonime), societatea emitentă necunoscând numele acționarilor, dar având la dispoziție unele elemente de identificare ale acestora.

Deținătorii de acțiuni comune au următoarele drepturi :

***1- dreptul de a primi dividende*;**

Dividendul reprezintă partea din profitul unei firme ce revine deținătorului de acțiuni după plata impozitelor datorate statului și după constituirea rezervelor legale , în raport cu capitalul social subscris.

Deoarece venitul adus de acțiuni (dividendul) se modifică de la o perioadă la alta, în funcție de rezultatele economico- financiare ale firmei emitente, ele mai poartă numele și de titluri financiare cu venit variabil.

Dividendele se plătesc de regulă anual, după ce din profitul realizat de firmă au fost achitate dobânzile pentru obligațiunile emise de către firma respectivă și dividendele ce revin acțiunilor preferențiale.Ca excepție, ele pot fi plătite semestrial (acest lucru este prevăzut în legislația din Marea Britanie) sau trimestrial (în Statele Unite).

Mărimea dividendului depinde de situația economico-financiară a firmei emitente și de strategia pe care o adoptă în privința utilizării profitului obținut.

Dacă firmele sunt în dezvoltare, dividendele plătite deținătorilor de acțiuni comune vor fi mici, deoarece profitul obținut se investește în retehnologizare, creșterea calității forței de muncă sau alte obiective care au drept scop dezvoltarea firmei respective. Lipsa plății dividendelor sau suma mică plătită ca dividend este compensată de creșterea în timp, a valorii de piață a acțiunilor aparținând firmelor respective.

În general, firmele plătesc dividendele sub forma unor sume în numerar. Ca excepție, companiile mai pot utiliza următoarele forme de distribuție a acțiunilor comune:

a) distribuția de acțiuni comune suplimentare în loc de plata în numerar a dividendelor - prezintă avantajul că în multe țări plata dividendelor sub formă de acțiuni nu este impozitată atunci, ci doar când acțiunile sunt revândute.

---

[27] **Ioan Popa**, *Bursa,* vol. I, Ed. Adevărul S.A., Bucureşti, 1994. pag. 30

Pentru firmă, avantajul derivă din faptul că ea își poate mări capitalul social fără costuri suplimentare de emisiune, iar suma cu care s-a majorat capitalul social inițial poate fi investită fără alte justificări.

b) distribuția deghizată - utilizată pe larg în Statele Unite la sfârșitul anilor '80- constă într-o ofertă din partea firmei emitente de răscumpărare a unui anumit număr de acțiuni, la prețul pieței și fără comisioane. Oferta de răscumpărare este limitată în timp, acționarii care își înstrăinează acțiunile deținute în firmă pierd dividendele cuvenite pentru perioada respectivă dar câștigă ca urmare a diferenței dintre prețul de piață la care și-au valorificat acțiunile și prețul de emisiune (valoarea nominală) la care le cumpăraseră inițial.

2) dreptul esențial pe care îl conferă deținerea de acțiuni comune este dreptul de vot. Acest drept se exercită de regulă după principiul : o acțiune = un vot. Ca excepții de la această regulă pot fi întâlnite situații în care companiile își stabilesc prin statut , încă de la înființare, anumite drepturi privilegiate în privința numărului de voturi pentru membrii fondatori.[28] Aceasta era, spre exemplu, situația firmei Ford care dispune de două tipuri de acțiuni comune: unele, numite "de tip A", care constituie 90 % din capitalul social al companiei, dar care au dreptul de vot limitat la 60% din totalul voturilor din adunarea generală a acționarilor, și cele de tip "B" deținute în exclusivitate de membrii familiei Ford , care dețin doar 10% din totalul capitalului social.

3) dreptul de preempțiune adică dreptul deținătorului de acțiuni comune de a-și menține aceeași proporție de acțiuni în cazul în care compania își mărește capitalul social,înainte ca noua emisiune să fie lansată pe piață.

În același context trebuie amintit și dreptul vechilor acționari de a dobândi acțiuni gratuite, situație care nu este însoțită de majorarea capitalului social, ci doar de creșterea numerică a acțiunilor comune care vor dobândi o valoare de piață mai scăzută.

4) dreptul la informații privind situația financiară a firmei drept exercitat în mod diferit de la o țară la alta. Legislația americană specifică obligativitatea informării prin rapoarte anuale privind exercițiul financiar și prin buletine de anunțuri ce prezintă principalele evenimente ce pot influența direct activitatea firmei.

5) În cazul falimentului sau al dizolvării, acționarii obișnuiți nu răspund în fața creditorilor firmei decât în limita sumei cu care au participat la capitalul firmei.

Deținerea de acțiuni comune dă dreptul acționarilor de a depune cereri asupra activelor companiei în cazul în care firma este dizolvată. Cererile depuse de acționarii obișnuiți sunt servite ultimele, după ce au fost achitate salariile personalului, impozitele și celelalte obligații față de bugetul de stat, au fost rambursate obligațiunile și alte credite, au fost serviți acționarii deținători de acțiuni preferențiale. De obicei, deținătorii de acțiuni comune nu primesc nimic.

B) acțiuni preferențiale se numesc așa deoarece compania trebuie să plătească dividendele cuvenite acestui tip de acțiuni înaintea proprii acțiunilor preferențiale, iar în caz de faliment cererile deținătorilor de acțiuni prefențiale sunt satisfăcute cu prioritate. Numărul acestor acțiuni este mult mai mic decât cel al acțiunilor comune, și se adresează unor investitori specializați.

Dividendele cuvenite ceastui tip de acțiuni sunt stabilite în sumă fixă, sau în procent fix din valoarea acțiunii, din acest punct de vedere acțiunile preferențiale asemănându-se într-o oarecare măsură cu obligațiunile.

Prețul de piață al acestui tip de acțiuni este determinat de rata dobânzii de pe piața creditului dar și de raportul dintre cererea și oferta de titluri.

Acțiunile preferențiale nu au garantat dreptul de preempțiune și în general nu dau drept de vot decât în situații speciale generate de preluarea firmei în cauză de către o altă firmă, sau de decizii majore în scopul evitării falimentului.

Trăsăturile acțiunilor preferențiale sunt:

- cumulativitatea- dacă o companie nu poate achita la termenul stabilit dividendele cuvenite, acestea se cumulează ca arierate pentru compania în cauză;
- ajustarea ratei dividendului - pentru acțiunile prefențiale de un anumit tip dividendul nu mai e fix, ci se ajustează în funcție de unele rate standard pe piața creditelor pe termen scurt;
-convertibilitatea- dreptul deținătorilor de acțiuni prefernțiale de a le transforma în acțiuni obișnuite;

---

[28] **Gheorghe Ciobanu**, *Bursele de valori şi tranzacţiile la bursă,* Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag. 119

- posibilitatea de a fi revocate- compania emitentă poate revoca acțiunile prefențiale emise pe piață răscumpărându- le la valoarea nominală plus un premiu.

c) acțiuni cu bonuri de subscriere în acțiuni reprezintă acțiuni comune care au în plus unul sau mai multe bonuri (numite warrants) care dau dreptul posesorilor de a subscrie pentru alte acțiuni dacă se face o nouă emisiune.[29] Cupoanele (bonurile) pot fi detașate de acțiunea propriu-zisă și pot fi tranzacționate la bursă sau transformate în acțiuni.

d) certificatele de investitor pot reprezenta cel mult 25 % din capitalul unei firme și au în general statutul unor acțiuni comune cărora le lipsește dreptul de vot.

Obligațiunile

Obligațiunile (bonds) sunt titluri de valoare care atestă existența unei creanțe asupra emitentului, care poate fi statul, o firmă publică sau privată de o putere economică mare, sau o instituție financiară.

Elementele conținute de o obligațiune sunt:

- prețul emisiunii - dat de valoarea de vânzare a titlului respectiv. Emisiunile pot fi ; al pari - când prețul corespunde cu valorii nominale, sub pari (când prețul de vânzare se situează sub valoarea nominală) sau supra pari (când prețul se situează peste valoarea nominală);
- valoarea de rambursare , care poate fi al pari sau suprapari;
- rata dobânzii- stabilită ca o cotă din valoarea nominală și numită cupon;

Principalele tipuri de obligațiuni sunt:

a) Obligațiuni interne care pot îmbrăca următoarele forme:

- obligațiuni de tip clasic (debenture bonds) - sunt cele care au înscrise pe ele elementele generale de identificare descrise anterior;
- obligațiuni convertibile în acțiuni (convertible bonds), pot fi preschimbate, la cererea deținătorului, în acțiuni emise de aceeași companie;
- obligațiuni cu bonuri de subscripție la acțiuni;
- obligațiuni care pot fi răscumpărate înainte de scadență;
- obligațiuni ipotecare- garantate cu ipotecă pe activele firmei emitente;
- obligațiuni indexate- se indexează fie rata dobânzii, fie suma de rambursat, în funcție de prețul unui produs sau de cifra de afaceri;
- obligațiuni cu dobândă variabilă - asigură în intervale stabilite de timp recalcularea ratei dobânzii utilizate în raport cu evoluția condițiilor pieței: cursul acțiunilor, rata inflației, etc.
- obligațiuni participative- dobânda aferentă variază în funcție de profitul companiei;
- obligațiuni cu cupon zero - sunt titluri pentru care nu se plătește dobândă, dar câștigul provine de la vânzarea acestui tip de obligațiuni sub valoarea de piață și răscumpărarea lor la o valoare peste valoarea de piață;

b) obligațiuni externe , care pot fi: *străine*, atunci când sunt exprimate în moneda națională a țării pe teritoriul căreia se efectuează plasamentul și *euroobligațiuni* , atunci când sunt exprimate într-o valută liber convertibilă și se pot plasa simultan pe mai multe piețe.

Factorii care determină valoarea de piață (sau cursul) titlurilor financiare primare sunt :

a) factori generali : conjunctura economică și socială internă și internațională; climatul politic și instituțional;

b) factori sectoriali : starea și perspectivele unei ramuri a unui sector sau activitate din cadrul economiei;

c) factori specifici: rata profitului la întreprinderea respectivă și perspectivele evoluției acesteia ;

Titlurile finaciare derivate

[29] ibidem, pag. 117

Titlurile financiare derivate reprezintă produse financiare derivate din contracte încheiate între emitent (vânzător) și beneficiar (cumpărător) și care dau acestuia din urmă drepturi asupra unor active ale emitentului, la o dată scadentă în viitor, în condițiile stabilite prin contract.[30]

Obiectul titlurilor derivate (al contractelor) îl constituie titlurile financiare primare, valutele, sau diferitele tipuri de mărfuri. Contractele pot fi de tipul futures și options.

a) contractele "futures" reprezintă contracte standardizate, negociabile la bursă, referitoare la anumite active: marfă, titlu financiar sau instrument monetar, la un preț stabilit, cu executare la o dată viitoare.

Creditorul poate prelua obiectul contractului așa cum este el, în natură (marfă, valută, acțiuni sau obligațiuni, etc) sau îl poate vinde unei alte terțe persoane. Debitorul poate onora contractul sau poate, la rândul lui, vinde datoria datoria unei alte persoane.

Contractele de tip futures cotate la bursă își modifică zilnic valoarea de piață în funcție de raportul dintre cerera și oferta de acel tip de contracte.

b) contractele "options" reprezintă contracte între un vânzător (emitent) și un cumpărător (holder) care dau acestuia din urmă dreptul, dar nu și obligația de a vinde sau cumpăra un anumit activ care face obicetul contractului (marfă, titlu de valoare, sau instrument monetar) până la o anumită dată viitoare, drept obținut în schimbul plății către vânzător a unei prime.

Opțiunile pot fi: **de vânzare** (put option) atunci când cumpărătorul dobândește dreptul de a vinde activul, și **de cumpărare** (call option) atunci când dau dreptul de a cumpăra activul.[31]

Bursa de valori - principii de organizare și funcționare

Bursa de valori este o componentă importantă a pieței financiare secundare care concentrează cerere și oferta de titluri financiare primare și derivate emise anterior tranzacționării lor în această instituție.

Privită ca și componentă a pieței financiare secundare, bursa înseamnă:

1) piața în genere, adică spațiul unde se efectuează schimburi comerciale, mai exact ansamblul tranzacțiilor cu titluri și valori;

2) tranzacții cu anumite categorii de valori, bunuri sau servicii;

3) instituție proprie economiei de piață, ca formă organizată de schimb pentru mărfuri și valori;

Cu toate că bursele de mărfuri existau încă de pe vremea romanilor, ele încep să se dezvolte în Europa începând cu secolul al XV-lea, în târgurile franceze, flamande și italiene , cunoscând o dezvoltare spectaculoasă odată cu creșterea concentrării schimburilor comerciale în spații bine delimitate, al extinderii creditului, a apariției și dezvoltării banilor de hârtie și a titlurilor de stat, a creării și utilizării pe scară largă a societăților pe acțiuni.

Denumirea instituției numită bursă este atribuită familiei Van der Bursen din Bruges (Flandra), pe considerentul că pe frontispiciul clădirii locuită de aceștia, în care se desfășurau tranzacții inițial cu metale prețioase și ulterior cu hârtii de valoare se aflau gravate trei pungi de bani (bourses).

Prima bursă în accepțiunea modernă a termenului este considerată a fi bursa înființată în Anvers în1531,urmată la scurt timp de bursele din Lyon și Toulouse (1549), London Stock Exchage(înființată în 1554 de către Thomas Gresham), Bursa din Paris (1563), Bursa din Amsterdam(1608), cea din Viena (1761) și cea din New York (1784)

La începutul secolului al XIX-lea au apărut bursele din Bruxelles (1801), Milano (1831), Geneva (1850) și Tokyo (1855).

Primele informații referitoare la activitatea bursieră în Romania se leagă de Hanul cu Tei, în București, unde în preajma anului 1860 negustorii și bancherii tranzacționau monezi și alte valori. În anul 1882 se inaugurează Bursa de comerț din Iași, urmată la scurt timp de deschiderea Bursei de Comerț din București.

Un moment important în evoluția bursei îl constituie începutul secolului al XVIII-lea, când se cuvin a fi punctate două momente de referință:primul este legat de începutul procesului de

---

[30] **Ioan Popa**, op. cit, pag. 37

[31] Ibidem, pag. 39

specializare a burselor în burse de mărfuri și burse de valori, cel de-al doilea de existența primul crah bursier de proporții ca urmare a excesului de speculații bursiere în cadrul unui mecanism de schimb organizat de către scoțianul John Law la Paris.Crahul înregistrat la sfârșitul secolului al XVIII-lea nu a fost un eveniment singurar. El a fost urmat,un secol mai târziu, de "Joia neagră" de 24 octombrie 1929 de la Bursa de Valori de pe Wall Street și de cea din 27 august 1987.

Din punct de vedere al **organizării** lor, bursele pot fi publice (de stat) sau private.

Bursele private - se formează de regulă prin asocierea unor persoane fizice sau juridice și sunt organizate ca și corporații fără scop lucrativ. Menționăm în această categorie bursele din Statele Unite, Marea Britanie și Germania, iar ca burse mixte (publice și private) bursa din Elveția.

Persoanele care se asociază în vederea constituirii unei burse de valori sau autorizate de către stat în mod expres în acest sens dobândesc calitatea de membrii ai bursei.

Din perspectiva accesului membrilor , bursele pot fi **închise,** burse în care numărul locurilor este limitat, locurile se obțin prin cumpărare, moștenire sau închiriere (spre exemplu la NYSE -New York Stock Exchage- numărul locurilor este fix) sau **deschise** în care numărul locurilor nu este limitat prin actele constitutive Bursa din Budapesta).

În unele țări pot deveni membrii ai bursei numai persoanele fizice (NYSE), în altele numai persoanele juridice (Bursa din Tokyo), iar în altele atât persoanele fizice cât și cele juridice (Marea Britanie, Germania, etc) [32].

Agenții de bursă sunt numiți, în funcție de operațiunile pe care le execută brokeri, dealeri sau market-makeri.

Brokerii sunt agenți de bursă care reprezintă o firmă de brokeraj membră a bursei și care execută ordinele clienților din afara bursei privind tranzacționarea titlurilor financiare primare și derivate.

Dealerii sunt agenți de bursă care execută tranzacții în nume și pe cont propriu, iar market-makerii(creatori de piață) efectuează atât operațiuni în nume propriu, acționând în calitate de dealeri, dar au și sarcina de a asigura un preț corect.

Operațiunile care se desfășoară pe piața bursieră sunt operațiuni la vedere și operațiuni la termen.

În cadrul tranzacțiilor la vedere executarea contractului, respectiv livrarea titlurilor și plata lor are loc în momentul încheierii tranzacției sau într-o perioadă imediat următoare (câteva zile), în timp ce tranzacțiile la termen se caracterizează prin aceea că tranzacția propriu-zisă urmează să se efectueze la o dată ulterioară semnării contractului, în baza înțelegerilor stabilite prin contract privind elementele care îl compun.

Din perspectiva scopului efectuării lor, operațiunile pot fi: de plasament, speculative de arbitraj și de acoperire.

a) plasamentele constau în operațiuni de vânzare -cumpărare de titluri financiare primare și secundare

b) operațiunile speculative constau în vânzări și cumpărări succesive de titluri în scopul de a obține un câștig de pe urma diferențelor de curs de pe diferite piețe în acelați interval de timp sau de pe aceeași piață în momente diferite.

c) operațiunile de arbitraj se utilizează în scopul obținerii unui câștig din diferența de cursuri, fără ca cel care efectuează tranzacția să își asume riscul prețului.

d) operațiunile de acoperire (numite și operațiuni de hedging) prin care cel care le realizează dorește să se acopere împotriva riscului.

Admiterea titlurilor care urmează a fi cotate diferă de la o bursă la alta și este diferită pentru fiecare din segmentele pieței financiare secundare[33].

Condițiile generale de admitere la bursă pe marile piețe bursiere sunt:

-existența unui venit anual minim garantat al firmelor care urmează să fie cotate la bursă. Acesta variau de la 2,5 milioane dolari pentru admitere la NYSE, la 2 miliarde yeni (profit înregistrat în fiecare din ultimii trei ani înainte de admiterea la bursă) pentru admiterea la bursa din Tokyo;

- existența unei perioade de activitate neîntreruptă, perioadă în care firma înregistrează profit. În Japonia, perioada era de minimum cinci ani, în Marea Britanie și Germania de trei ani.

---

[32] **Ioan Popa**, op. cit, pag. 84

[33] Gheorghe Ciobanu, op. cit, pag. 84

- punerea în circulație a unui număr minim de titluri. În Statele Unite acesta era de 1,1 milioane de acțiuni distribuite în public, cu o valoare de piață de minimum 10 milioane de dolari, în Japonia numărul minim varia de la 20 milioane(pentru cele care se negocia în loturi de 1000), până la 20 mii pentru cele pentru care acțiunile se puteau negocia individual iar în Franța numărul acestora nu era specificat dar acționarii trebuiau să accepte să ofere spre vânzare cel puțin 25 % din capitalul social.

Bursa de valori din București impune următoarele condiții pentru ca un titul să poată fi cotat :

- firma emitentă să-și fi desfășurat activitatea cel puțin trei ani în care să fi obținut profit net;
- minimum 25% din acțiunile emise și aflate în circulație să se afle în posesia a mai mult de șase sute de acționari (alții decât angajații emitentului);

Indicii bursieri

Indicii bursieri reprezintă instrumente prin care se urmărește modificarea valorică a unui grup respectiv de acțiuni sau a tuturor acțiunilor cotate la bursă[34].

Cei mai cunoscuți indici utilizați pe marile piețe bursiere sunt:

- Dow Jones, calculat ca medie a cursurilor celor mai mari 30 de titluri aparținând firmelor industriale americane. Acest indice , care a fost creat la sfârșitul secolului XIX de către Charles Dow și Eduard Jones pe baza evoluției cursului primelor 11 firme cotate la bursă din acea vreme, indică evoluția bursei din New York

- Nikkei (sau Nikkei Dow Jones), se forma pe baza mediei cursurilor a 225 de titluri cotate la bursa din Tokyo;

- FTSE, care calculat pe baza capitalizării bursiere a celor mai mari 100 de companii din Marea Britanie;

- CAC , format prin media cursurilor celor mai mari 40 de companii de pe piața la termen ponderate cu capitalizare bursieră, în Franța.

Piața OTC

O caracteristică a ultimelor două decenii este apariția unei piețe paralele celei bursiere, numită **piața titlurilor necotate** , unde accesul este mai puțin restrictiv decât în cazul bursei, și a **pieței terțe** unde pot fi tranzacționate acțiunile firmelor nou înființate, cu riscuri investiționale mari dar cu perspectivele obținerii unui profit însemnat.

Piața OTC sau extrabursieră, poartă acest nume de la expresia englezească over the counter = dincolo de ghișeu, datorită faptului că în cadrul ei tranzacțiile nu au loc într-un spațiu geografic bine delimitat, ci conexiunile între comercianții de titluri au loc prin intermediul calculatoarelor conectate într-o rețea națională, regională sau locală.

În Romania piața OTC purta numele de piața RASDAQ (acronim preluat din limba engleză : **R**omanian **A**ssociation of **S**ecurities **D**ealers **A**utomated **Q**uotation). Inițial independentă, piața a fost absorbită în 2005 de Bursa de valori București și desființată în anul 2015.

Principalele caracteristici ale pieței OTC sunt următoarele:

- lipsa unei localizări, tranzacțiile fiind realizate în oficiile societăților financiare care acționează ca dealeri;
- accesul larg al clienților și al titlurilor;
- tranzacțiile se realizează prin negocieri directe între vânzător și cumpărător;
- reglementarea tranzacțiilor este mai puțin fermă, făcută de asociațiile interdealeri (pentru a fi admis la tranzacționare pe acest gen de piață, un titlu de valoare trebuie să îndeplinească următoarele exigențe: să fie emis de către o firmă care a funcționat profitabil cel puțin doi ani, și care oferă spre vânzare publică o cotă minimă din totalul capitalului social);
- prețurile diferă de la un dealer la altul.

---

[34] **Ioan Popa**, op. cit. pag. 188

Întrebări şi aplicaţii recapitulative:

Ce sunt acțiunile nominative?
Care sunt principalii indici bursieri?
Care este diferența între contracetel futures si cele options?

*Un agent de bursa efectuează in t0 2 operațiuni: cumpăra 100 de acțiuni a 5000 um fiecare si vinde 50 de acțiuni a 10000 um fiecare, cursul fiind identic cu cel nominal. La termenul de scadenta t1, acțiunile cumpărate au avut un curs de 5500 um, iar cele vândute de 9500 um. Cat a câștigat sau a pierdut agentul de bursa?

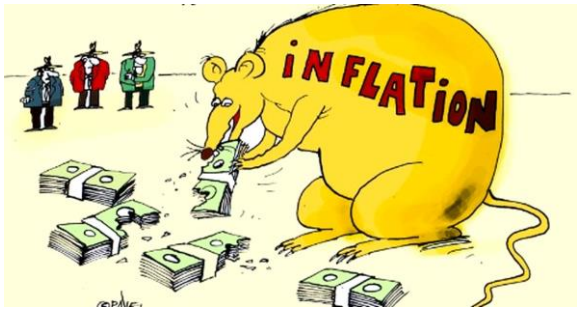
T0 cump 100 x 5000 = 500000
vinde 50 x 10000 = 500000

T1 cump 100 x 5500 = 550000
vindute 50 x 9500 = 475000

- castiga 75.000

*In momentul t0 cursul acțiunilor unei societăți comerciale este de 100.000 um. Un agent economic vinde 100 de acțiuni unui alt agent economic cu scadenta peste un an. La scadenta cursul acțiunii este de 90.000 um. Care dintre cei doi agenți economici câștiga?
La vânzare 100 act x 100.000 = 100.000.000 um
La scadenta 100 act x 90.000 = 90.000.000 um
Vânzătorul câștiga

Unitatea de învățare 10. INFLAȚIA



Cuvinte cheie: inflație, creșterea prețurilor, deflație, dezinflație,

Etimologic, cuvântul inflație provine de la latinescul "inflatio" cu sensul de umflătură, umflare, creștere. Cu toate că termenul a pătruns în vocabularul economic relativ recent, fenomenul creșterii prețurilor este prezentat în istorie încă în secolul al III-lea, când în timpul crizei Imperiului Roman împăratul Dioclețian a încercat să reglementeze prețurile și să introducă pedeapsa cu moartea pentru cei care majorau în **mod abuziv prețurile.**

O descriere metaforică a inflației o găsim în sec. al XVI-lea în "Miroir des Francais" care numește inflația "dezordinea dezordinilor". Fără a folosi termenul de "inflație" Jean Bodin descrie creșterea prețurilor produselor în Europa secolului al XVI-lea, ca urmare a creșterii cantității de metale prețioase intrate pe continent în urma descoperirilor geografice din secolele XV-XVI.

In secolele următoare, fără a face obiectul unor cercetări speciale, inflația este indirect menționată în legătură cu cauzele care au determinat crizele economice din secolele XVIII-XIX. Revoluția industrială a sfârșitului secolului XVIII- începutul secolului XIX a fost precedată de dezvoltarea sectorului agricol. In anii cu recoltă bună, veniturile creșteau, în condițiile în care oferta rămânea în linii mari neschimbată. Ca atare, prețurile au crescut în timp ce puterea de cumpărare a meșteșugarilor și a muncitorilor a scăzut, fără ca puterea de cumpărare a agricultorilor să fi crescut, generând crize.

În aceeași perioadă, ca urmare a introducerii unor noi tehnici de producție și existenței unor piețe limitate, prețurile au înregistrat o tendință de scădere.

Începutul deceniului al treilea marchează, în Europa, mai exact în Republica de la Weimar, cea mai ridicată rată a inflației întegistrată vreaodată, în perioada ianuarie 1922-noiembrie 1923 rata inflației e a fost de peste 10 miliarde.

După cel de-al doilea război mondial și până la începutul deceniului al șaptelea rata inflației s-a menținut sub 3% pe an,. Primul șoc petrolier a determinat o creștere a prețurilor la petrol de peste patru ori, cu efecte asupra creșeterii prețurilor bunurilor de consum de 21% în Japonia, 6,8% în RFG, 9% în Statele Unite și 27% în Marea Britanie, alături de încetinirea creșterii economice.

Cel de-al doilea șoc petrolier, manifestat începând cu 1979 , s-a manifestat printr-o creștere a prețului petrolului de la 13 la 35 dolari barilul, generând o creștere medie a nivelului general al prețurilor de 7%.

Delimitări conceptuale

În sens general inflația este de finita ca un proces de creștere cumulativă și autoîntreținută a nivelului general al prețurilor combinat cu scăderea puterii de cumpărare a banilor.

Raymond Barre definește inflația drept o creștere mai mult sau mai puțin rapidă a nivelului general al prețurilor, iar John Maynard Keynes consideră că, în condițiile unei ocupări depline a mâinii de

lucru, orice încercare de creștere a investițiilor va determina o tendință de creștere a prețurilo, oricât de mare ar fi înclinația marginală spre consum a locuitorilor respectivi.

Monetariștii consideră inflația drept un proces de depreciere a banilor aflați în circulație sau ca o creștere generală și durabilă a marii majorități a prețurilor, modificând corelațiile dintre acestea. Ea apare ca un excedent al masei monetare în raport cu oferta de bunuri de producție și de consum.

În funcție de formele istorice pe care le-au îmbrăcat banii, se pot identifica următoarele forme ale infleției:

- inflație monetaro-bănească, generată de creșterea cantității de aur și argint fără echivalent în creșterea ofertei de mărfuri;
- inflația banilor de hârtie convertibili în aur, manifestată în perioada în care cantitățile de bani de hârtie aflate în circulație aveau acoperire completă în aur;
- inflația banilor de hârtie neconvertibili în aur, caracteristică perioadei contemporane;

Forme ale inflației în funcție de cauzele care o determină

a. Inflația prin costuri provine din creșterea costurilor factorilor de producție într-o proporție mai mare decât creșterea randamentelor lor (a productivității lor). Ea poate fi generată și de creșterea costului importurilor, devalorizarea monedei naționale, presiunea fiscală și de creșterea costului datoriei publice, adică a dobânzilor plătite pentru datoria publică contractată de către stat.

Creșterea costurilor factorilor de producție îi determină pe agenții economici să ridice prețurile produselor, iar pe consumatori să revendice, la rândul lor, creșteri salariale. Presiunile salariale determină menținerea gradului de ocupare a forței de muncă dar și menținerea scăzută a productivității muncii. În condițiile concurenței și a apariției de noi produse, ramurile care înregistrează o productivitate a muncii scăzută devin falimentare.

b. Inflația prin cerere e determinată de modificarea cererii globale în sensul creșterii ei în condițiile menținerii unei oferte constante datorată insuficienței capacităților de producție.

Cererea globală e alcătuită din ansamblul veniturilor distribuite cu ocazia producției și, în absența tezaurizării, ea este egală cu oferta globală. Surplusul de cerere nu poate să provină decât din creșeterea necontrolată a mijloaceloer de plată puse la dispoziția celor care formează cererea. Creșterea cererii poate să provină din:

creșterea autonomă a vitezei de circulație a banilor;

- intrarea de devize și de valute;
- repatrierea unor profituri și dividende;
- detezaurizarea sau diminuarea economisirilor.
- intrări de venituri suplimentare (excedentul balanței comerciale)

c. Inflația prin credit excesul de credit duce la creșeterea cererii nominale pentru bunurile de consum. Profiturile cresc mai încet decât investiție întreprinderilor, iar guvernele promovează programe proprii de investiții pe seama bugetului. Sursele acestora ar trebui să fie profiturile firmelor dar cum acestea sunt reduse, se recurge la credit. Masa monetară suplimentară determină creșterea imediată a cererii de consum în timp ce noile investiții nu reacționează imediat în sensul creșterii ofertei, ceea ce conduce la creșterea prețurilor.

d. Inflația prin structuri se datorează presiunii exercitate de către sindicate de a menține gradul de ocupare a forței de muncă și de a crește veniturile salariale, legislației sociale, concentrării aparatului de producție care permite formarea și utilizarea prețului de monopol precum și inegalității condițiilor de producție.

Forme ale inflației în funcție de nivelul ratei inflației

Principalele instrumente cu ajutorul cărora se evidențiază inflația sunt rata inflației, calculată cu ajutorul indiceluli prețurilor bunurilor de producție, deflatorul Produsului Intern Brut și Indicele prețurilor bunurilor de producție

a) indicele prețurilor de consum se utilizează în special pentru a măsura inflația și se calculează pornind de la un "coș" în care bunurile și serviciile destinate consumului curent dețin anumite ponderi (fixe) în funcție de importanța economică a fiecăruia prin raportarea prețului de vânzare din perioada curentă la prețul de vânzare dintr-o perioadă considerată drept bază, înmulțite cu ponderea fiecărui bun sau serviciu în coșul respectiv. în Statele Unite, coșul cuprinde 364 de clase de bunuri și servicii utilizate în 21.000 de gospodării.

b) indicele prețurilor de producție- se calculeză pornind de la nivelul prețurilor de producție sau al celor utilizate în desfacerea en-gros pentru un număr de aproximativ 3400 de produse utilizând o metodologie similară celei folosite pentru calculul indicelui prețurilor de consum.

c) deflatorul P.I.B.- se calculează pe baza prețurilor tuturor bunurilor și serviciilor luate în calculul produsului intern brut- (destinate consumului, investițiilor, cheltuielilor guvernamentale și exporturilor nete) a căror pondere, spre deosebire de indicele prețurilor de consum, respectiv a indicelui prețurilor de producție este variabilă, prin raportarea prețului fiecărui bun sau serviciu din perioada curentă la nivelul din perioada de bază..

În utilizarea indicelui prețurilor bunurilor de consum apar o serie de neajunsuri legate de faptul că acesta nu surprinde și aspectele creșterii calitative, precum și faptul că nu întotdeauna anul luat ca bază e concludent.

Rata inflației se calculează după următoarea formulă:

$$Ri = \frac{\text{Niv. preț an t} - \text{Niv. preț an t-1}}{\text{Niv. preț an t-1}} \times 100$$

În funcție de valorile pe care le ia rata inflației, distingem următoarele forme ale inflației :

- târâtoare – rate ale inflației de 2-3%
- moderată, exprimată printr-o rată anuală a inflației dintr-o singură cifră, situație în care economisirile populației și ale agenților economici se îndreaptă spre depuneri bancare sau hârtii de valoare exprimate în moneda națională și nu spre cumpărarea suplimentară de bunuri; rata dobânzii e real pozitivă astfel încât banii își păstrează valoarea . Inflația moderată are un rol stimulativ asupra economiei datorită influenței pozitive pe care o exercită cererea asupra ofertei;
- galopantă, situație în care rata anuală inflației se situează între 20% și 200%.. Într-o asemenea perioadă contractele se încheie într-o valută forte, deoarece banii naționali se devalorizează rapid. Crește cererea de bunuri, oamenii nu doresc să-și păstreze economiile în moneda națională și cumpără bunuri de folosință îndelungată (și nu numai) pe care nu le-ar cumpăra în mod normal, amplificând prin aceasta cererea agregat și implicit, creșterea prețurilor. Atunci când nu sunt utilizate în scopul arătat anterior, economisirile se îndreaptă spre depozite bancare deschise peste graniță într-o valută forte. Piețele financiare își reduc activitatea, la fel și băncile care reduc volumul creditelor acordate. Cu toate acestea, se pot înregistra rate ridicate ale creșeterii economice chiar în condițiile hiperinflației(în Brazilia și Israel, la o rată anuală a inflației de peste 200% s-au înregistrat creșteri economice rapide).
- hiperinflația- numită și cancerul inflației- situație în care rata anuală a inflației depășește 200%; cererea reală de bani scade rapid iar prețurile relative devin instabile; se practică barterul sau schimbul întrîo monedă stabilă, iar viteza de circulație a banilor crește semnificativ.

Deflația reprezintă opusul inflației și constă în scăderea nivelului prețurilor pe o perioadă îndelungată de timp.

Dezinflația reprezintă o descreștere a nivelului ratei inflației

Impactul inflației

- o redistribuire a veniturilor și a avuției între clasele sociale; în cazul datoriilor pe termen lung inflația e un factor pozitiv pentru cel care a contractat împrumutul; când rata inflației scade sub nivelul la care s-a situat când a fost contractat împrumutul, ea este nefavorabilă. În cazul deținerii de hârtii de valoare cu o rată fixă este de dorit o scădere a ratei inflației față de momentul achiziționării titlului respectiv. Dacă rata inflației crește,

rata dobânzii la titlurile de valoare va crește și ea, în noul nivel al acesteia fiind cuprinsă așa numita “primă de inflație”

- apariția de distorsiuni în prețurile relative și în producția diferitelor bunuri. Inflația, ca proces de creștere a nivelului prețurilor va determina fie obținerea de profit suplimentar, care reinvestit va conduce la creșterea producției, fie o scădere a cererii datorată nivelului ridicat al prețurilor, ceea ce va conduce implicit la scăderea producției.
- ajustarea ratei dobânzii; dacă inflația persistă are loc o creștere a ratei dobânzii până la nivelul (sau puțin peste) nivelul ratei inflației, astfel ca dobânda să fie real pozitivă. O rată ridicată a inflației va descuraja economisirea, diminuând investițiile atât prin impactul asupra surselor de formare a acestora cât și prin descurajarea contractării de credite datorită unor rate ridicate ale dobânzii.
- impactul macroeconomic se manifestă asupra nivelului general al producției, în timp ce în plan microeconomic el se manifestă asupra eficienței economice;
- instabilitate economică;
- încurajează activitățile cu caracter speculativ;

Impactul inflației este diferit în funcție de faptul că inflația este sau nu anticipată. Inflația anticipată nu are efecte asupra venitului real sau asupra distribuției veniturilor. Prețurile sunt doar un etalon, ele nu reprezintă diminuarea puterii de cumpărare. În acest caz inflația nu are costuri sociale. Ea are însă efecte asupra valutei, (a schimburilor valutare) deoarece datorită inflației rata dobânzii la monede devine real negativă. Cu toate acestea, în perioade de inflație oamenii își transformă economiile în valută, contribuind prin aceasta la devalorizarea monedei autohtone.

În situația inflației neanticipată, efectele sunt mai degrabă sociale decât economice. Ele sunt determinate de reducerea cererii de consum care va genera o reducere a ofertei și va determina o creștere a ratei șomajului.

Combaterea inflației se realizează prin pachete de măsuri care vizează stabilizarea macroeconomică prin

- deflație, reducerea sau blocarea creșterii prețurilor prin micșorarea masei monetare în scopul creșterii puterii de cumpărare. Aceasta se poate realiza prin reducerea volumului creditelor ca urmare a creșterii rate dobânzilor precum și prin retragerea de pe piață a unor cantități de masă monetară utilizând politicile monetare specifice. În general, scăderea prețurilor timp de mai mulți ani e însoțită de depresie, de aceea politicile de stabilizare macroeconomică sunt îndreptate atât împotriva depresiunii cât și a deflației.
- revalorizare, adică modificarea oficială a raportului de schimb în favoarea monedei autohtone;
- devalorizare, adică reducerea valorii paritare a monedei naționale ca urmare a deprecierii sale în desfășurarea activității economice. Efectele revalorizării și ale devalorizării vor fi o scumpire a exporturilor și o ieftinire a importurilor în primul caz,și o scumpire a importurilor și o ieftinire a exporturilor în cel de-al doilea, cu toate implicațiile asupra mărimii prețurilor interne.
- creșterea șomajului și restrângerea ratei de creștere a PIB-ului;

Alte măsuri privind combaterea inflației sunt cele privind protecția agenților economici și a populației prin indexarea pensiilor și a salariilor, creșterea dobânții la depozitele bancare, acordarea de compensații sau subvenționarea prețurilor pentru produsele de strictă necesitate.

O categorie importantă o constituie și măsurile pentru refacerea echilibrului economic concretizate în creșterea producției de bunuri și servicii, asigurarea unor corelații între nivelul salariilor și cel al productivității muncii, creșterea rezervelor obligatorii ale bîncilor, limitarea creditului de consum,echilibrarea bugetului de stat și a balanței de plăți externe.

Inflația, costurile salariale şi şomajul. Teoria Phillips

În anul 1958 economistul australian A. Phillips a publicat un studiu statistic prin care a urmărit corelația dintre variația salariilor nominale și rata șomajului pe parcursul unui secol în Marea Britanie. El a observat ca, în perioada studiată, salariile nominale au crescut cu atât mai repede cu cât forța de muncă era utilizată mai deplin (rata șomajului era mai scăzută), au rămas stabile la o rată a șomajului de 5% și au scăzut când rata șomajului a crescut. Explicația dată de Phillips a fost

aceea că, în condițiile unei rate ridicate a șomajului, cei aflați pe un loc de muncă nu vor exercita presiuni pentru mărirea salariilor, știind că pot fi oricând înlocuiți, ca atare nu vor crește nici veniturile nominale, nici cererea agregat, iar în condițiile unei oferte constante, prețurile vor rămâne în linii mari neschimbate.

El și-a exemplificat teoria cu ajutorul următoarei reprezentări grafice:

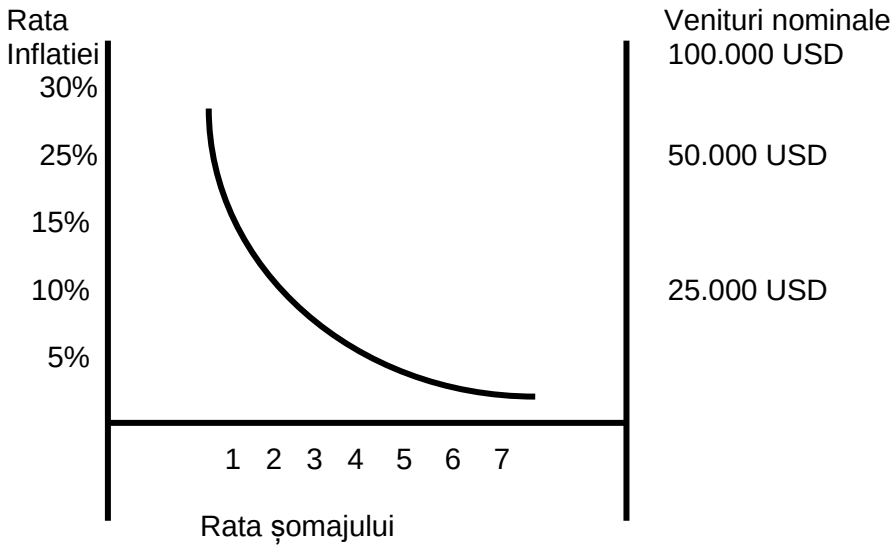


Figura 10. 1. Curba Phillips

Continuarea analizei efectuate de către Phillips a întreprins-o R. Lipsey care a demonstrat că inflația e cu atât mai accentuată cu cât tensiunile de pe piața muncii sunt mai ample. Emisiunea monetară și surplusul de cerere nu vor fi inflaționiste decât atunci când toate capacitățile de producție sunt integral utilizate, inflația provenind dintr-o creștere a costului factorilor.

Întrebări și aplicații recapitulative:

Care sunt efectele inflației?
Ce diferențiază inflația prin costuri de cea prin cerere?
De ce o rata a șomajului de 5% generează stabilitate la nivelul salariilor nominale (in opinia lui Philips)?

Unitatea de învățare 11. ȘOMAJUL

Cuvinte cheie: șomaj conjunctural, șomaj ciclic, șomaj deghizat, piața muncii

Alături de inflație, șomajul reprezintă unul din dezechilibrele majore ale economiei, care produce efecte economice și sociale puternice.

Existența șomajului, ca fenomen economico-social este legată de producția modernă, care, o dată cu revoluția industrială și cea tehnico-științifică a secolului IXI și începutul secolului XX aveau să propulseze șomajul în prim planul cercetării și a politicii economice.

Determinări conceptuale

În "Dicționarul științei economice" elaborat de către Allain Cotta, acesta definește șomajul ca fiind "situația individului privat de muncă",menționând că trebuie făcută distincția între șomajul voluntar și cel involuntar, deoarece "numai șomajul involuntar trebuie luat în considerare în judecarea situației economice a țării[35]"

Dicționarul complet al economiei de piață definește șomajul ca fiind starea negativă a economiei, concretizată într-un dezechilibru important al pieței muncii, prin care oferta de muncă este mai mare decât cererea de forță de muncă, din partea agenților economici[36].

Fernand Baudhuin, definește șomajul prin "inactivitatea totală sau parțială a unui ansamblu sau a unui individ" iar John Maynard Keynes consideră șomajul ca fiind un dezechilibru generat de insuficiența cererilor pentru produse, a capitalului și de existența rigidității forței de muncă.

În ternmenii pieței muncii, șomajul reprezintă excedentul ofertei față de cererea de muncă. Șomeri sunt toți cei apți de muncă dar care nu găsesc de lucru, formând suprapopulația relativă deoarece reprezintă un surplus de forșă de muncă în raport cu numărul celor angajați.

Oferta de muncă nu ia în considerare întreaga populație aptă de mucă, ci numai acea parte care este dornică să se angajeze ca forță de muncă salariată.

Potrivit unei definiții adoptate de către Biroul Internațional al Muncii, o persoană este considerată șomer dacă a depășit perioada școlarizării obligatorii și întrunește simultan următoarele condiții:

- nu are un loc de muncă
- caută o muncă salariată
- este disponibil să lucreze imediat.

Caracteristicile șomajului

Șomajul se poate caracteriza prin mai multe aspecte, dintre care cele mai importante sunt:

Nivelul șomajului, care se poate determina atât relativ cât și absolut.

---

35 **Alain Cotta**, *Dicţionarul ştiinţei economice*, citat în Aurel Negucioiu, coordonator, Economie Po litică, Ed. George Bariţiu, Cluj Napoca, 1998, vol. 2.

36 **Dicţionarul complet al economiei de piaţă**, ed. Societatea Informaţia, Bucureşti,1994

În mod absolut, nivelul șomajului este dat de numărul șomerilor, determinat ca diferență între populația activă și populația ocupată.
Relativ, ea se determină prin rata șomajului, calculată ca raport între numărul șomerilor și populația activă disponibilă sau ca raport între numărul șomerilor și populația ocupată.

Rs = Nr. șomeri/ populația ocupată sau
Rs = Nr. șomeri / populația aptă de muncă.

Populația activă disponibilă se determină scăzând din populația activă persoanele casnice, elevii și studenții, persoanele care-și satisfac stagiul militar. Populația activă disponibilă reprezintă potențialul de muncă al unei țări.

Populația ocupată se determină scăzând numărul șomerilor din populația activă disponibilă.

a) **Intensitatea șomajului** în funcție de care distingem: șomaj total, care presupune pierderea locului de muncă și a încetarea totală a activității și șomaj parțial, care constă în diminuarea activității depusă de o persoană în special prin reducerea duratei săptămânii de lucru sub cea legală, cu scăderea remunerației.
b) **Durata șomajului,** calculată de la momentul pierderii locului de muncă până la reluarea activității. În timp, aceasta a avut o tendință generală de creștere.
c) **Structura șomajului,** formată prin clasificarea șomerilor după diferite criterii: nivelul calificării, domeniul în care au lucrat, categoria socio-profesională căreia îi aparțin, ramurile de activitate din care provin, sex, categorii de vârstă, rasă, etc.

Cauzele șomajului. Forme și tipuri de șomaj

Șomajul poate fi rezultatul mai multor cauze, care pot acționa separat, în timp, sau cocomitent. Prin natura lor, aceste cauze derivă din mărimea salariului (nominal sau real), cerera și oferta de bunuri efective sau globale, rigiditatea prețurilor și a salariului, etc.

Șomajul a fost explicat pentru prima dată în a doua jumătate a secolului al XIX-lea. Economiștii neoclasici au plecat în explicarea lui de la faptul că pe piața muncii se confruntă cererea întreprinderilor care angajează salariați atâta timp cât productivitatea marginaă a muncii este egală cu salariul real existent și oferta celor care vor să se angajeze, formată pe baza opțiunii dintre muncă și timp liber.

Ofertanții vor opta pentru atât timp cât puterea de cumpărare a salariului este superioară expresiei în bani a efortului pe care trebuie să-l facă în cadrul muncii.

Din perspectivă macroeconomică, șomajul are la bază situația caracterizată prin insuficiența ofertei în raport cu cerera,determinată de faptul că prețul efectiv al bunurilor economice pe piață este mai mic decât prețul de echilibru.

Din această perspectivă se disting forme ale șomajului:

1. șomajul voluntar sau clasic, generat de faptul că o parte din oferta de muncă nu acceptă să se angajeze la nivelul salariului care se formează pe piață;
2. șomajul tranzitoriu, care se formează în decursul perioadei necesare adaptării ofertei la nivelul cererii;

Șomajul voluntar, situație în care nu se lucrează din motive subiective, dependente de voința persoanei în cauză;

În perioada anilor 30 ai secolului XX, Keynes a identificat existența unui alt tip de șomaj, numit, după numele economistului britanic, șomaj keynesian. Șomerii din această categorie nu refuză să se angajeze la un anumit nivel al salariului, ci nu găsesc de muncă pentru că cererea de muncă este insuficientă în raport cu oferta.

Dezechilibrul de pe piața muncii este dat de dezechilibrul de pe piața bunurilor. Firmele au capacitatea de a angaja noi salariați, dar nu fac acest lucru deoarece cererea agregată (de bunuri și servicii) este prea mică pentru a absorbi excedentul ofertei de muncă. În plus, prețurile nu sunt flexibile și ca urmare oferta de bunuri nu se poate realiza astfel încât producția să se relanseze și să facă necesară angajarea de noi salariați.

Șomajul se formează pe baza a două mari procese economico-sociale:

- pierderea lucrilor de muncă de către populația ocupată;

- creșterea ofertei de muncă prin realizarea de către noile generații a vârstei legale pentru a se putea angaja și afirmarea nevoii de a lucra a unor persoane apte de muncă dar inactive în condițiile unei cereri de muncă inferioare acestei creșteri.

Pornind de la cauzele care stau la baza formării lui, șomajul poate îmbrăca următoarele forme:

1. Șomajul conjunctural sau ciclic, este determinat de reducerea activității economice generată de crizele economice sau de recesiune. Cauza principală a acestui gen de șomaj o constituie insificiența cererii agregat care provoacă o scădere drastică a investițiilor și prin aceasta, a locurilor de muncă. El este, în același timp, rezultatul modului defectuos în care se realizează legătura dintre nivelul salariilor pe de o parte și cel al prețurilor și productivității muncii pe de altă parte. În general, șomajul ciclic sau conjunctural poate fi resorbit total sau parțial în perioadele de avânt economic.
2. Șomajul structural este determinat de tendințele de restucturare economică, geografică, socială, etc. care au loc în diferite țări, mai ales sub incidența crizei energetice și a revoluției tehnico-științifice. El se datorează în principal dezechilibrului creat între cererea și oferta de muncă atunci când structurile socio-profesionale nu mai corespund structurii economice și tehnice în evoluție sau atunci când unei cereri suple, în permanentă mișcare îi răspunde o ofertă rigidă pe ansamblu și mai ales pe structură.
3. Șomajul friciional apare și este specific acelor economii în care forța de muncă manifestă o mare înclinație pentru a schimba frecvent locul de muncă, fie pentru a-și ameliora condiția de viață, fie pur și simplu pentru a cunoaște și un alt mediu.
4. Dezechilibre temporare între cererea și oferta de muncă pot apărea în cazul licențiaților și al femeilor. Reducerea ratei de activitate în cazul tinerilor poate fi datorată fie prelungirii voluntare a perioadei de studiu, fie amânării datei încadrării în muncă până se găsește un loc corespunzător exigențelor diplomelor obținute. Această formă a șomajului voluntar poartă numele de șomajul diplomelor.
5. Șomajul tehnologic este determinat de înlocuirea vechilor tehnici și tehnologii cu altele noi, de utilizare a mașinilor moderne cu parametri tehnico-funcționali superiori care măresc foarte mult productivitatea muncii, precum și de centralizarea unor capitaluri și unități economice, cu restrângerea locurilor de muncă.
6. Șomajul marginal se datorează modificărilor ciclice ale populației active. În cursul diferitelor faze ale ciclului economic numărul populației active nu este stabil, modificările intervenite în populația activă generând un fie un efect “adițional” legat de hotărârea unor membri ai familiei de a se angaja în perioadele de conjunctură economică nefavorabilă, (îndeosebi femei), fie un efect de “descurajare”, specific celor care renunță să mai caute un loc de muncă datorită dificultăților din perioadele de recesiune. Ca urmare a manifestării celor două efecte se formează așa numita “populație activă marginală”, formatî apropae în exclusivitate din tineri până la 25 de ani din femei și din persoanele care se apropie de vârsta a treia.
7. Șomajul deghizat este specific economiilor mai puțin dezvoltate unde un mare număr de persoane au o activitate aparentă, dar cu o productivitate foarte mică.Șomajul deghizat poate să îmbrace una din următoarele forme:
   - șomaj deghizat de tip malthusian- potrivit opiniei lui Robert Thomas Malthus suprapopulația este condiția necesară apariției acestui tip de șomaj. Rata salariului trebuie să asigure un minim vital de trai, care nu poate fi asigurat în condițiile unei supraoferte a forței de muncă.
   - șomaj deghizat de tip structural- apare ca urmare a reorganizărilor intervenite în unele sectoare de activitate când productivitatea marginală a unei părți din forța de muncă activă tinde spre zero, ceea ce face inutilă menținerea ei;
   - șomaj deghizat de tip keynesian, care se datorează în exclusivitate evoluției conjuncturii economice. Astfel, în perioadele de criză economică un anumit număr de salariați trebuie să-și abandoneze locurile de muncă involuntar, fiind concediați. În această situație ei sunt constrânși să accepte locuri de muncă unde productivitatea este cu mult inferioară pregătirii lor sau vechilor îndeletniciri.
8. Șomajul sezonier este cauzat de întreruperi ale activității puternic dependente de factori naturali, cum sunt cei din agricultură, industrie extractivă, turism, etc.
9. Șomajul intermitent apare ca urmare a practicării contractelor de angajare pe scurtă durată din cauza incertitudinii afacerilor unui anumit număr de unități economice.

10. Șomajul de discontinuitate afectează în special femeile și este determinat de întreruperea activității din motive familiale sau de maternitate.

Întrebări și aplicații recapitulative:
Care sunt elementele folosite în calculul ratei șomajului?
Care sunt cauzele șomajului conjunctural sau ciclic?
Care sunt tipurile de economii cae sunt predispuse la șomaj deghizat. De ce?

Unitatea de învățare 12. INTERVENȚIA STATULUI ÎN ECONOMIE

Cuvinte cheie: macroeconomie, eșecuri ale pieței, deficit bugetar, datorie publică

Intervenția în cadrul economiei mixte, categoric limitată a statului, și exercitată în mod diferit de la o țară la alta, are loc în scopuri bine definite și pe segmente bine determinate, dintre care enumerăm:

a/ asigurarea eficienței in desfășurarea activității economice printr-o serie de măsuri vizând în special :

- crearea cadrului legislativ și instituțional necesar desfășurării neîngrădite a concurenței, și respectiv în oprirea procesului de formare a monopolurilor, proces cu efecte negative asupra formării prețului de piață, a satisfacerii nevoilor consumatorului și implicit asupra alocării resurselor limitate, in funcție de interesul propriu monopolului și nu al societății,

- supravegherea efectelor pozitive sau negative ale externalităților. Teoria economică denumește diferența dintre costurile sau avantajele economice, înregistrate la nivel de agent economic, și costurile sau avantajele sociale, manifestate în plan social, drept externalități. Externalitățile se manifestă prin inexistența pe piața concurențială a unor bunuri sau servicii dorite de consumatori. Altfel spus, externalitățile se produc de câte ori acțiunile unui agent economic influențează mediul în care acționează alt agent economic fără a afecta sistemul de prețuri. Externalitățile pot fi pozitive sau negative. Cele pozitive se definesc prin acțiunea unui agent economic ale cărui efecte se extind sub forma generării de avantaje asupra altor agenți economici sau societății, în timp ce externalitățile negative reprezintă acțiunea unui agent economic ale cărui efecte se extind sub forma generării de cheltuieli suplimentare altor agenți economici sau societății. Apariția externalităților corespunde de cele mai multe ori cu o alocare ineficientă a resurselor. Pentru corectarea acestei deficiențe a pieței se pot utiliza cel puțin următoarele modalități:

- sistemul impozitelor și al subvențiilor ;
- sistemul piețelor inexistente; problema activităților care produc externalități este că rezultatul dublu al acestora- bunul economic și externalitatea - nu își găsesc spațiu de comercializare decât parțial, adică pentru bunul economic. Cu alte cuvinte, pentru externalități nu există piețe. Imaginarea unei piețe a externalităților ar fi posibilă prin asimilarea acesteia cu un bun economic și determinarea cantității optime de externalitate s-ar face similar cu determinarea producției optime.
- sistemul drepturilor de proprietate. Evitarea externalităților în acest caz pornește de la premisa că dacă o firmă generează externalități și afectează activitatea alteia, atunci cele două firme ar trebui să devină un singur agent economic care să urmărească deținerea profitului global maxim.

- producerea și administrarea bunurilor și a serviciilor publice;

- formarea veniturilor statului, respectiv administrarea eficientă a cheltuielilor acestuia;

- contracararea efectelor pe care economia liberă de piață le are asupra gradului de ocupare a forței de muncă.

Ciclicitatea vieții economice determină existența alternativă a perioadelor de boom, caracterizate, din perspectiva ocuparii forței de muncă de existența unui grad înalt de ocupare a acesteia cu a perioadelor de recesiune, în care nivelul ratei șomajului atinge cote ridicate. John Maynard Keynes, alături de alți economiști de prestigiu au considerat că la originea marii crize de supraproducție de la începutul anilor ‘30 și respectiv a șomajului masiv caracteristic perioadei respective s-au aflat imperfecțiunile pieței generate de funcționarea pieței libere. De aceea, ei au

recomandat intervenția guvernului, în mod indirect, prin aplicarea unor politici economice care să conducă la asigurarea unor limite normale ale ocupării forței de muncă.

- în menținerea unor piețe stabile - unele piețe, cum ar fi cea a cerealelor, a materiilor prime minerale, a petrolului etc, sunt supuse unor puternice fluctuații generate de factori de mediu, cu efecte sensibile asupra prețului produselor respective dar și a veniturilor obținute de către agenții economici care acționează pe aceste piețe. In această situație, statul poate să intervină printr-o serie de măsuri menite să înlăture efectele negative ale instabilității pieței prin subvenții, menținerea sub control a nivelului minim al prețurilor de achiziție, sau maxim al prețurilor de desfacere, stabilirea unor contingentări în privința cantităților produse sau a importurilor produselor supuse fluctuațiilor.

- asigurarea echității în redistribuirea veniturilor între membrii societății. Piața nu poate realiza în toate situațiile o distribuție corectă din punct de vedere social a resurselor și veniturilor, inegalitatea acestora fiind generată în mare măsură de de accesul inegal la resurse și tehnologii, de aceea statul trebuie să intervină, în scopul corijării efectelor imperfecțiunilor pieței prin aplicarea unui sistem corespunzător de impozite și taxe dar și prin pârghii de natură extraeconomică:

Abordări macroeconomice referitoare la deficite bugetare și datorie publică

Criza economică a perioadei 2008-2013 a fost caracterizată la nivel mondial de o creștere semnificativă a nivelurilor deficitelor bugetare și, implicit, a nivelurilor datoriei publice a statelor.

Perioada lungă de descreștere economică din anii trecuți a condus către discuții aprinse referitoare la posibilele efecte negative ale deficitelor publice, dar și asupra modului în care datoria publică afectează situația economică și bugetară actuală, dar și modul în care va afecta generațiile viitoare, precum și calea spre o viitoare și solidă creștere economică.

Abordări teoretice ale problematicii deficitului bugetar

Abordarea școlii clasice este una care considera că deficitele bugetare au un impact negativ asupra economiei. Din această perspectivă, deficitul bugetar era privit ca dublu pericol:

- pericolul „bancrutei" - situație în care statul devine insolvabil și nu mai poate onora obligațiile
- întreținerea unui fenomen inflaționist – statul se angajează la cheltuieli mari neproductive, pune în circulație bani suplimentari, fără ca pe piață să apară bunuri și servicii, rezultând de aici inflație.

Una din explicațiile principale ale este acela că, în momentul în care guvernele se confruntă cu deficit bugetar, prin prisma faptului că veniturile sunt mai mici decât cheltuielile, nivelul național al economisirii va scădea, ceea ce va afecta imediat nivelul investițiilor. Un nivel redus al investițiilor va avea, la rândul său, o influență negativă asupra creșterii economice în perioada următoare. Concepția școlii conservatoare consideră deci ca extrem de importantă reducerea deficitelor bugetare de către guverne.

În timp, opiniile asupra oportunității deficitelor bugetare s-au schimbat; abordările actuale consideră că este eronat a privi doar la efectele deficitului bugetar, acesta reprezentând doar o piesă dintr-un tablou de ansamblu al modului în care guvernul alege să colecteze și să utilizeze fondurile.

În ceea ce privește modul în care deficitele afectează generațiile viitoare, Gregory Mankiw (2008, p. 536) consideră că îngrijorarea singulară asupra deficitului bugetar este periculoasă pentru că distrage atenția de la diferite alte politici economice și fiscale care pot avea ca scop redistribuirea veniturilor între generații.

Legătura între deficitele bugetare și datoria publică

Care este legătura între deficitele bugetare și datoria publică? De fiecare dată când la sfârșitul anului fiscal statul se confruntă cu deficit bugetar, acesta necesită fonduri pentru finanțare, având astfel un efect direct asupra datoriei publice. Liebermann și Hall (2010, p. 736) văd deficitul bugetar ca o variabilă a fluxurilor, în timp ce datoria publică reprezintă o variabilă a stocurilor.

După cum menționam anterior, școala clasică vedea ca principale efecte negative ale deficitului nivelul scăzut al investițiilor, dar și nivelul ridicat al ratelor dobânzii, ceea ce ulterior a fost transpus de către literatura de specialitate în așa-numitul efect de evicțiune (crowding out effect).

Efectul de evicțiune apare odată cu modificările nivelului dobânzilor, generate de creșterea cererii de credit. Deoarece deficitul se traduce, în fapt, în economisire publică negativă, se reduce nivelul național al economiilor. Explicația este următoarea: în momentul în care guvernul crește cererea pentru împrumuturi, rata dobânzilor – prețul creditului – va crește. Odată cu această creștere, investițiile private devin mai „scumpe”, iar tentația de a le efectua scade (Rosen, 1998, pp. 431-432). Observăm deci posibilitatea ca datoria publică ridicată să afecteze puternic nivelul investițiilor private.

Mankiw (2008, p. 535) observă că nivelul redus al economisirii are un efect asupra ratelor dobânzii care vor crește, ceea ce va duce la scăderea nivelul investițiilor. Drept efect, un nivel scăzut al investițiilor duce, în timp, la scăderea stocului de capital, iar acest lucru va afecta negativ productivitatea muncii, salariul real și producția de bunuri și servicii.

Modelul neoclasic al efectelor datoriei publice susține că atunci când guvernele inițiază un proiect, fie el finanțat din impozite sau din împrumuturi, sunt dislocate resurse de la dispoziția sectorului privat. Ideea principală ar fi că în momentul utilizării finanțării din impozite și taxe, marea parte a resurselor sunt dislocate în dauna consumului. În momentul în care statul se împrumută, concurează pentru fonduri cu indivizi sau cu firmele care vor acei bani pentru propriile proiecte de investiții (Rosen, 1998, p. 433). Aici trebuie făcută o diferențiere între tipul împrumutului – pe termen scurt sau lung, precum și piața creditului căreia statul i se adresează – internă sau externă.

Baumol și Blinder (2009, p. 695) sunt de părere că, în perioada actuală, efectul de evicțiune (crowding aut) este rareori atât de puternic încât să anuleze întregul efect expansionist al cheltuielilor publice, un stimul economic net fiind prezent oricum.

O altă opinie care încearcă să pondereze efectele deficitelor asupra ratelor dobânzilor este cea a lui Rosen (1998, pp. 431-432), care consideră că, datorită multitudinii variabilelor care pot afecta nivelurile ratelor dobânzilor, lucrurile sunt puțin mai complicate și nu pot fi explicate doar prin modificarea uneia dintre variabile.

Problema datoriei publice trebuie privită cu atenție dintr-o perspectivă temporală. Dacă pe termen scurt, unul din principalele efecte ale deficitului este efectul de evicțiune, pe termen lung, nivelurile substanțial mai mari, mai persistente și mai nesustenabile ale datoriei publice pot ajunge în cele din urmă să exercite presiuni sporite asupra surselor interne disponibile și a surselor străine de fonduri împrumutabile (Hubbard apud Greenspan, 2008, p. 246).

Un nivel al datoriei publice care crește prea repede pentru o perioadă de timp, mai repede decât PIB-ul nominal, va impune un cost de oportunitate în viitor. Acest cost va fi fie o sarcină fiscală permanent ridicată în viitor, fie o perioadă de inflație, fie o perioadă în care statul își va reduce cheltuielile (Liebermann și Hall, 2010, p. 741).

În ceea ce privește sursele externe de fonduri împrumutabile, finanțarea deficitului bugetar pune în discuție credibilitatea și abilitatea guvernelor de a se îndatora. Statele pot să își susțină deficitele atâta timp cât au capacitatea de a obține noi împrumuturi. Roubini și Setser (2004, p. 37) consideră că un guvern credibil poate avea deficite crescute odată confruntate cu perioade de criză fără să-și facă griji asupra solvabilității ulterioare.

Efectul pe termen lung al creșterii datoriei este acela că, dacă datoria publică crește mult prea repede, există riscul teoretic de a atinge limita creditului statului – acel nivel al datoriei care i-ar face pe creditori să se îndoiască de posibilitatea ca statul să-și plătească în continuare dobânzile. În acest caz statul ar „flirta” cu dezastrul: o mică creștere a nivelului datoriei în PIB ar putea duce la o

sistare a viitoarelor împrumuturi ori la impunerea de către creditori a unor rate a dobânzilor prohibitive pentru a compensa riscul crescut. Fără a avea la îndemână posibilitatea de a se împrumuta la un nivel rezonabil al ratelor dobânzilor, bugetul trebuie să fie echilibrat imediat (Liebermann și Hall, 2010, p. 742). Cazul actual al Greciei este cel mai bun exemplu în acest sens.

Întrebarea pe care o punem aici „este creșterea datoriei publice o amenințare reală la adresa economiei naționale?" își găsește câteva răspunsuri interesante. După cum spuneam anterior, dacă școala clasică vedea deficitul și datoria publică o amenințare reală la adresa economiilor naționale, optica zilelor noastre asupra acestora este diferită. O opinie interesantă în privința deficitului și datoriei este cea exprimată de Mankiw (2008, p. 537): „...criticii deficitului bugetar susțin că datoria guvernamentală nu poate să continue să crească la nesfârșit, dar, în fapt, poate. La fel cum banca evaluează o aplicație pentru un împrumut, ar trebui să judecăm povara datoriei guvernamentale în funcție de venitul național. Creșterea populației și progresul tehnologic determină o creștere economică în timp. Drept rezultat, capacitatea statului de a plăti dobânda aferentă datoriei guvernamentale crește de asemenea." Asta nu înseamnă că acțiunile guvernelor pot fi nesăbuite, fără vreo urmă de prudență.

Aceeași opinie o împărtășesc și Liebermann și Hall (2010, p. 736). În opinia acestora „... ceea ce îngrijorează foarte multă lume legat de creșterea datoriei publice este sentimentul că într-o zi va trebui să o plătim toată. Dar chiar dacă putem alege să o plătim toată odată, nu trebuie să o facem. *Niciodată*."

Mai mult, în opinia acestora nu este nimic în neregulă ca aceasta să crească în fiecare an. Autorii vin în sprijinul acestei afirmații utilizând ca argument situația unor mari companii multinaționale. Datoria acestora continuă să crească în fiecare an, iar acestea nu dau impresia că ar avea intenția să plătească suma împrumutată inițial. Motivul pentru care acestea nu-și plătesc datoriile este acela că ele cred că pot utiliza mai bine fondurile de care dispun prin investiții în echipamente noi, în cercetare și dezvoltare.

Toate observațiile de mai sus se aplică și guvernelor. Acestea pot să se comporte asemenea marilor companii și să nu-și plătească datoriile și să le rostogolească. În fapt, consideră autorii, guvernele ar face un serviciu cetățenilor dacă nu ar plăti datoria și dacă banii cu care ar plăti-o ar putea fi mai bine folosiți. Atâta timp cât datoria guvernamentală crește într-un ritm mai scăzut decât Produsul Intern Brut, nu ar fi nimic care să împiedice creșterea la nesfârșit a datoriei guvernamentale (Mankiw, 2008, p. 537). În speță, în cazul în care PIB-ul crește mai mult decât creșterea dobânzilor la datoria publică statul poate plăti dobânda fără a fi nevoit să recurgă la creșterea impozitelor (Liebermann și Hall, 2010, p. 736).

Adevărata grijă pe care guvernul trebuie să o aibă, spun Liebermann și Hall, este legată de dobânzile aferente datoriei publice care trebuie plătite în fiecare an și serviciul datoriei. Acestea trebuie să fie plătite din veniturile statului provenite din impozite (Liebermann și Hall, 2010, p. 739). Ca exemplu: dacă plățile anuale de dobândă cresc cu un anumit procent, să spunem 7%, atunci guvernul va trebui acopere această creștere cu obținerea de mai multe fonduri la bugetul public. Un împrumut folosit pentru a plăti dobânzile ar reprezenta doar o amânare a problemei. Dobânzile viitoare ar deveni și mai mari și până la urmă plata acestora va trebui acoperită pe seama creșterii impozitelor.

Liebermann și Hall (2010, p. 740) consideră că o regulă minimă pentru o guvernare responsabilă spune că datoria publică nu ar trebui să crească mai rapid decât PIB-ul nominal. De fiecare dată când această regulă este încălcată procentul datoriei publice din PIB va crește, la fel și raportul dobânzilor în PIB, urmând ca sarcina fiscală asupra cetățenilor (impozite/PIB) să crească la rândul ei.

Punctele de vedere exprimate mai sus nu ar trebui să ducă la concluzia că orice nivel al datoriei ar fi prudent, iar perioada 2008-2015 a dovedit acest lucru. Roubini și Setser (2004, p. 37) consideră că apelul la împrumuturi ar putea avea un efect mai degrabă negativ, Motivația ar fi aceea că datorită posibilității de a apela la această soluție se va ajunge la o exagerare a tendinței de a acumula datorie guveramentală și de a ține bugetul în deficit.

Legile economice spun că, în momentul în care economia intră în recesiune, încasările din impozite scad automat, deoarece veniturile populației și profiturile întreprinderilor sunt afectate de scăderea economică (Mankiw, 2008, p. 535). Scăderea nivelului veniturilor din impozite apare chiar dacă nu se modifică nivelul impunerii (Liebermann și Hall, 2010, p. 736), ceea ce ne duce la opinia exprimată anterior că o creștere a costurilor cu datoria trebuie să fie acoperită prin creșterea încasărilor din impozite și taxe.

Problematica reducerii nivelului deficitelor

Încercând să găsim o cale de urmat pentru a vedea care este modalitatea de a reduce deficitele bugetare, putem arunca o privire asupra unui set de politici pe care îl putem relativ asemăna cu ceea ce s-a întâmplat în perioada 2009-2011 în cazul României.

Statele Unite ale Americii s-au confruntat în anii 1970 – 1980 cu o perioadă în care nivelul datoriei publice creștea într-un ritm mai ridicat decât PIB-ul nominal. Principala politică era cea de reducere a cheltuielilor bugetare, inițiativă cunoscută și sub numele de „the cutback process".

Principalele metode folosite în procesul de reducere a cheltuielilor publice efectuate de către instituții erau: înghețarea bugetelor, reducerea angajărilor, reducerea nivelurilor transferurilor, creșterea taxelor, restrângerea condițiilor de eligibilitate pentru beneficiarii diferitelor programe, impunerea unor noi metode de analiză a programelor (Savage și Schwartz, 1999, pp. 535-536). Efectele acestei politici nu au fost însă cele așteptate, ceea ce este cunoscut sub denumirea de „paradoxul reducerilor bugetare". Astfel, în ciuda repetatelor reduceri de alocări bugetare cheltuielile federale și deficitul bugetar au continuat să crească.

Acest paradox avea la bază, în opinia lui Allen Schick, cel puțin 3 surse:

- dinamica cheltuielilor bugetare,
- aritmetica politică utilizată la măsurarea reducerilor, și
- „trucurile" bugetare care au umflat raportările referitoare la economiile făcute (Schick, 1986, p. 29).

Încercând să facem o paralelă cu situația României, în cazul măsurilor de reducere a cheltuielilor publice luate de guvern la sfârșitul lui 2009 și de-a lungul anului 2010 (din care amintim reducerea salariilor în domeniul public, reducerea personalului din instituțiile publice,) cel puțin 2 surse din cele 3 amintite mai sus sunt valide.

Administrațiile locale care au fost nevoite să-și reducă personalul au apelat la diverse tertipuri pentru a salva locurile de muncă, precum transformarea unor direcții sau servicii în societăți comerciale având ca acționar principal sau unic însăși instituția în cauză. Un alt truc utilizat a fost cel al reducerii posturilor. Majoritatea organigramelor instituțiilor publice aveau o sumedenie de posturi neocupate care însă erau prevăzute în buget (ca o sursă pentru ulterioare acordări de prime din fondurile de salarii). Reducerea „personalului" s-a făcut în principal în detrimentul acestor posturi.

Rezolvarea problemei Statelor Unite a venit odată cu anii 1990, moment în care deficitul a fost micșorat gradual cu ajutorul unor politici de creștere a impozitelor și limitarea strictă a creșterii nivelului cheltuielilor guvernamentale (Liebermann și Hall, 2010, p. 741). Această politică publică a avut ca efect reducerea cererii agregat. Totodată politica Rezervelor Federale (sistemul de banci centrale al SUA a fost una expansionistă astfel încât a reușit să mențină ratele dobânzilor suficient de reduse încât să diminueze efectele reducerii cererii (Baumol și Blinder, 2009, p. 685). Trebuie menționat, totuși, că acea perioadă a fost una de expansiune economică prelungită, contrar celei de criză puternică de după 2008.

Vorbind despre perioada anilor 1990 ai economiei americane Stiglitz consideră, la fel ca și autorii citați mai sus, că 3 elemente au stat la baza politicilor de reducere a deficitului: limitarea creșterii cheltuielilor guvernamentale, o economie puternică și creșterea impozitelor pentru persoanele cu venituri ridicate (Stiglitz, 2000, p. 779).

Acest ultim element amintit de Stiglitz ne face să ne punem întrebarea dacă sistemul actual de impozitare a veniturilor persoanelor în România, cu o cotă proporțională, a fost unul eficient pentru perioada de criză, și care este oportunitatea păstrării în viitor. Știm că principalele rațiuni de

existență a acestui tip de impozitare a fost eficiența în atragerea investițiilor și creșterea bazei de impozitare prin atragerea către zona fiscalizată a celor care evazionau statul datorită nivelului prea mare al cotei de impunere (în special e vorba despre munca „la negru").

Considerăm că este necesară o analiză care să arate în ce măsură, de la momentul 2005 al modificării sistemului de impozitare, impozitul și-a atins scopurile, iar statul a reușit să-și fortifice instituțiile care combat evaziunea fiscală, astfel încât o revenire la o modalitate de impozitare echitabilă, bazată pe un impozit diferențiat în funcție de capacitatea contributivă, poate fi repus în funcțiune cu efecte pozitive asupra nivelului veniturilor bugetare. De asemenea o reconsiderare a sistemului fiscal românesc, cu mutarea accentului de pe impozitarea indirectă, combinat cu veșnica dorință a creșterii nivelului de colectare, pot fi soluții de viitor.

Revenind la efectele deficitelor asupra echilibrului bugetar, teoria economică spune că dacă guvernul va încerca să-și echilibreze bugetul într-o perioadă de recesiune va trebui să crească impozitele sau să-și reducă cheltuielile, însă un asemenea tip de politică va avea tendința de a scădea cererea agregat exact în momentul în care aceasta este nevoie a fi stimulată, crescând astfel magnitudinea fluctuațiilor economice (Mankiw, 2008, p. 535). Un alt punct de vedere asemănător îl are Stiglitz (2006, p. 128) care consideră că statele nu ar trebui să contraatace creșterea deficitului prin creșterea nivelului taxelor și impozitelor, lucru care nu s-a întâmplat în România anilor 2009-2012.

Motivația principală este aceea că în special în timpul unei recesiuni, deficitele bugetare tind să fie mai mari deoarece veniturile fiscale scad crescând nevoia intervenției statului prin cheltuieli guvernamentale pentru a pune în aplicare programe sociale.

Deși este greu de realizat în condițiile actuale, pentru ca situația economică să se normalizeze, iar indicatorii macroeconomici să revină pe un trend pozitiv, creșterea economică este calea de urmat și bineînțeles dezideratul principal ăn asemena situații.

În opinia majorității economiștilor, sursele principale ale creșterii economice și ale creșterii veniturilor sunt: câștigul din comerț; antreprenoriatul, tehnologia și inovația; investițiile în capitalul fizic și uman; mediul instituțional (Sobel, Gwartney, Stroup și Macpherson, 2009, p. 333). Greenspan, la rândul său, indică trei caracteristici importante care influențează creșterea globală: gradul de competiție pe plan intern, și, mai ales pentru țările în curs de dezvoltare, gradul în care economia națională este deschisă comerțului exterior și integrării cu restul lumii; calitatea instituțiilor dintr-o țară care fac să funcționeze economia; reușita factorilor săi de decizie politică în a implementa măsurile necesare pentru stabilitate macroeconomică (Greenspan, 2008, p. 259).

În ceea ce privește investițiile în capitalul fizic și uman acestea pot să extindă productivitatea muncii, ceea ce va duce la o creștere a veniturilor. Totuși, deși investițiile sunt o sursă de creștere economică, acestea nu pot garanta o creștere rapidă. Ca și exemplu principal avem cazul României în timpul comunismului, perioadă în care s-au regăsit rate înalte de creștere a formării capitalului și o creștere rapidă a ratei de școlarizare a populației. Totuși acestea nu au condus la o creștere a performanței economice, cauzând în final căderea sistemului.

Mediul instituțional reprezintă sursa-cheie de creștere economică din cele menționate mai sus deoarece toate celelalte surse sunt puternic influențate de instituțiile și politicile fiecărei țări. Alți factori care pot influența creșterea economică sunt: creșterea populației, resursele naturale, ajutorul extern, locația și climatul. Cu toate că acești factori exercită o anume influență, instituțiile și politicile rămân cel mai important factor datorită faptului că acestea asigură: dreptul de proprietate, stabilitate monetară, reglementare, redistribuirea bogăției prin intermediul impozitelor și transferurilor (Sobel, et.al., 2009, p. 333).

Întrebări și aplicații recapitulative:
Explicați „paradoxul reducerilor bugetare"
Care sunt motivele intervenției statului în economie?

Bibliografie:

- Antal, Miklós; Van Den Bergh, Jeroen C.J.M., *„Macroeconomics, financial crisis and the environment: Strategies for a sustainability transition”*, Environmental Innovation and Societal Transitions 6 (2013) 47– 66;
- Baumol, W.J. și Blinder, A.S., Economics. Principles and Policy, ediția a 11-a, South-Western: Cengage Learning, 2009;
- Borio, Claudio, *„The financial cycle and macroeconomics: What have we learnt?”*, Journal of Banking & Finance 45 (2014) 182–198;
- Crețoiu Gheorghe, Cornescu Viorel, Bucur Ion, (1992) “Economie politică”, Ed. Tempus, București.
- Dobrotă, Niță, Economie politică, Ed. Economică 1998;
- Eyestone, R.(), *„Political economy, politics and policy analysis”*, Markham Publishing, Chicago, 1972;
- Fisher R, *„Microeconomics,* Cambridge University Press, New York, 1999;
- Frez B., „Democratic Economic Policy”, Martin Robertson, Oxford, 1983;
- Friedman M., „Capitalism & Freedom”, University of Chicago Press, Chicago, 1962;
- Genereux J., *„Politici economice”,* Editura Institutul European, 1997;
- Gillespie Andrew-Foundations of Economics, Oxford University Press, Oxford, 2007;
- Greenspan, A., Era turbulențelor. Aventuri într-o lume nouă, București: Editura Publica, 2008;
- Gwartney J, Stroup R, „Introductions in Economics”, Dryden Press, London, Tokyo, Philadelphia, 2004;
- Hardie, Iran, „Financialization and Governamet Borrowing Capacity in Emerging Markets”, Palgrave, New York, 2012;
- Hayne P., „Modul economic de gândire - mersul economiei de piață”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991;
- Hubbard, R.Glenn, Antony Patrik OBrien, „Economics”, Pearson, New Zork, Paris, Toronto, London, Dubai,Seul,Sydney, 2010;
- Iancu, Aurel Tratat de economie, vol. 3, Ed.Expert București,1992;
- Ignat Ion, Pohoata Ion, Clipa Nicolae,Lutac Gheorghe - „ Economie politica” Editura Economica 1997;
- Lieberman, M. și Hall, R.E., Principles & Applications of Economics, ediția a 5-a, South-Western: Cengage Learning, 2010;
- Lipsey, R.G., Steiner, P.O., Microeconomics, ninth ed., Ed. HarperCollins, 1990;
- Luțaș Mihaela**-** Bazele microeconomiei, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 1998;
- Mankiw, N.G., Principles of Macroeconomics, ediția a 5-a, South-Western: Cengage Learning, 2008;
- O’Connor, David.- “The Basis of Economics”, Ed. Greenwood Press, Westport, Connecticut, London, 2004;
- Prahoveanu, Eugen; Fundamente de teorie economică : (Essential Economics), Ed Eficient, 1997;
- Rosen, H.S., Public Finance, ediția a 5-a, Irwin/McGraw-Hill, 1998;
- Roubini, N. și Setser B., Bailouts or Bail-ins? Responding to Financial Crises in Emerging Economies, Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2004;
- Rubin, S. I., *The politics of public budgeting. Getting and spending, borrowing and balancing,* Northern Illinois University, C.Q. Press, 2014;
- Samuelson Paul, Nordhaus W.D., Economics, 13 th Ed, Mc Graw Hill International Edition, New York, 1989;
- Samuelson Paul, Nordhaus W.D.,Economie politică, Ed. Teora 2001;
- Saul Estrin, David Leidler- „Introduction to Microeconomics” 4th edition, Harvester Wheatsheaf, Cambridge University Press, 1995;
- Savage, J.D. și Schwartz, H.M., ‘Cutback budgeting’, în Meyers, R.T. (editor), Handbook for Government Budgeting, San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1999,pp. 529-547;

- Schick, A., ‘The Evolution of Congressional Budgeting’, în Schick, A. (editor), Crisis in the Budget Process. Exercising Political Choice, Washington D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1986, pp. 3-54;
- Shah, A., *Local Budgeting,* The World Bank, Washington, D.C., 2007;
- Sobel, R.S., Gwartney, J.D., Stroup, R.L. și Macpherson, D.A., Understanding Economics, ediția a 12-a, South-Western: Cengage Learning, 2009;
- Stiglitz, J.E., Economics of the Public Sector, New York: W.W. Norton & Company, 2000;
- Stiglitz, J.E., Ocampo, J.A., Spiegel, S., Ffrench-Davis, R. și Nayyar, D., Stability with Growth. Macroeconomics, Liberalization and Development, New York: Oxford University Press, 2006;
- Yohe Gary W Study guide to accompany Samuelson and Nordhaus Economics, 12th ed., New York: McGraw-Hill , 1985.